Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie et du Commerce

Publié par la
Direction des communications

Dépôt légal, 4e trimestre 1987
Bibliothèque nationale du Québec.
ISBN 2-550-17922-6

© Gouvernement du Québec, 1987

Préface

La première édition du document "Les PME au Québec – État de la situation" avait pour objectif de mieux circonscrire l' importance des PME dans la vie économique et sociale du Québec; cet objectif a été atteint. En outre, la publication s'est avérée une précieuse source d information pour les diverses clientèles s'intéressant aux petites et moyennes entreprises et à leur environnement.

L'édition de 1987, quant à elle, a été préparée dans le même but, mais aussi en tenant compte des commentaires reçus lors des nombreuses consultations faites auprès d'associations et de groupements d'entreprises, de journalistes à vocation économique ainsi que d'universitaires spécialisés dans le développement des PME.

En plus des statistiques faisant état de la performance de nos petites et moyennes entreprises, le lecteur trouvera, cette année, une série de textes qui apporteront de l'information supplémentaire sur différents sujets dont la législation, le transfert technologique, le franchisage ainsi que l'exportation.

Finalement, je tiens à remercier tous ceux qui ont collaboré à la réalisation de l'édition de 1987, soit:

À la supervision,

Marcel Pelletier, sous-ministre adjoint à l'administration et à la planification

Michel Bussière, directeur général de la recherche et de la planification

À la rédaction,

Richard Roy, directeur des études sectorielles
Sylvain Boucher
André Chouinard
Sylvie Miguel
François Murray
Georges Roberge
Jules Roy

Avec la collaboration extérieure de

André Archer, professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières
Yves Descôteaux, avocat et économiste, consultant
Julien Naud, assistant de recherche à l'Université Laval
Ghislain Théberge, professeur invité à l'Universite Laval.

Au traitement de texte, au traitement des données, à la correction des textes et à la composition électronique,

Serge Boutin
Jacqueline Côté
Michel Guénard
François Grenier
Danielle Lavoie
Jacques Savard
Denis Simard

André Vallerand
ministre délégué aux PME

Table des matières

Préface ..... *iii*

Table des matières ..... *v*

Liste des tableaux ..... *xi*

Liste des graphiques ..... *xxiv*

Introduction **1**

Chapitre 1 – Les PME et le cadre législatif **3**
1.1 Introduction 3
1.2 Lois ayant un impact direct sur le fardeau fiscal des entreprises ou des effets indirects à cause de la paperasserie découlant de la réglementation 5
1.2.1 Lois provinciales 5
1.2.2 Lois fédérales 11
1.3 Lois ayant des effets restrictifs sur l'entrée dans un secteur 12
1.3.1 Lois provinciales 12
1.3.2 Lois fédérales 17
1.4 Lois favorables à la petite et moyenne entreprise 17
1.4.1 Lois provinciales 18
1.4.2 Lois fédérales 22
1.5 Conclusion 24

Chapitre 2 – Capacité d'adaptation des PME aux cycles économiques **25**
2.1. Définition et datation des cycles économiques 25
2.1.1 Définition 25
2.1.2 Datation des cycles économiques au Canada 25
2.1.3 Causes des récessions 27
2.2 Analyse de l'emploi en périodes de récession et de croissance 28
2.2.1 Situation générale 29
2.2.2 Évolution sectorielle 35
2.3 Les variations de l'emploi selon la taille et le cycle de vie de l'entreprise 39
2.3.1 Évolution en phase de récession 41
2.3.2 Évolution en phase de croissance 43
2.4 Conclusion 46

Chapitre 3 – La participation des travailleurs dans l'entreprise au Québec...49
3.1 Participer dans l'entreprise corporative 49
3.1.1 Portrait général 49
3.1.1.1 Les constats 49
3.1.1.2 Les contraintes à la participation 51
3.1.1.3 Des recommandations 52
3.1.2 Les visages de la participation 53
3.1.2.1 La gestion 54
3.1.2.2 Les résultats 55
3.1.2.3 La propriété 55
3.1.3 La participation de gestion 57
3.1.3.1 Évaluation globale 58
3.1.3.2 Des formules variées 60
3.1.4 La démocratie industrielle 63
3.1.4.1 Évaluation globale 63
3.1.4.2 Les vagues de la gestion 65
3.2 Participer dans l'entreprise coopérative 70

Chapitre 4 – Les PME et le transfert technologique 75
4.1. Le transfert de technologie 77
4.1.2 Expression teintée de mystère 77
4.1.3 Une définition 77
4.1.4 Le transfert "push" et le transfert "pull" 79
4.1.5 Les types de transferts 79
4.1.6 Organiser ses besoins en information 80
4.1.6.1 À l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise 81
4.1.6.2 Le courtier en information 82
4.1.6.3 Les foires, les expositions industrielles et les missions commerciales 82
4.1.7 L'achat de technologie 84
4.1.8 Des partenaires pour le fransfert de technologie 85
4.2 Les étapes menant à la réalisation du transfert de technologie 87
4.3 Évaluation technologique des PME au Québec 92
4.3.1 La R-D assure le dynamisme des entreprises 92
4.3.2 Le transfert de technologie: le lien entre la PME et la grande entreprise 96
4.4 L'impact du transfert de technologie sur les ressources humaines 98
4.4.1 Une question d'attitude 98
4.4.2 Participation des employés 98
4.4.3 Une culture, individuelle et organisationnelle, axée vers la technologie 100

4.5 Les brevets et la fabrication sous licence 101
4.5.1 Définitions 101
4.5.2 Des connaissances à la portée de tout le monde 101
4.5.3 Les limites de la protection des brevets 102
4.5.4 Comment profiter de ses innovations avant de se faire copier 103
4.5.5 Les redevances 104
4.6 Le transfert de technologie: un défi aux PME 105
4.6.1 Un défi majeur est lancé aux PME du Québec 106
4.6.2 Donner la priorité au développement des ressources humaines 106
4.6.3 Utiliser au maximum l'information technologique 106
4.6.4 Accroître au maximum sa flexibilité 107

Chapitre 5 – Les PME et le franchisage 109
5.1 Nature et importance des franchises 110
5.1.1 L'importance économique du franchisage 110
5.12 Qu'est-ce qu'une franchise? 111
5.1.3 Les différents types de franchises 114
5.1.4 Un peu d'histoire 114
5.2 Avantages et inconvénients du franchisage 116
5.2.1 Les avantages pour le franchisé 116
5.2.1.1 Facilité de démarrage 116
5.2.1.2 Transfert du savoir-faire 116
5.2.1.3 Formation initiale et continue 117
5.2.1.4 Publicité nationale et locale 117
5.2.1.5 Meilleure cote de crédit 117
5.2.1.6 Achat de biens et services à coût moindre 117
5.2.1.7 Programme de recherche et de développement 117
5.2.1.8 Effets de synergie 117
5.2.1.9 Risques de faillite diminués 118
5.2.2 Les désavantages pour le franchisé 118
5.2.2.1 Les coûts 118
5.2.2.2 Le respect obligatoire de toutes les clauses 120
5.2.2.3 Exigences physiques contraignantes 120
5.2.2.4 Le rôle effacé du franchisé 120
5.2.2.5 Inégalité des rapports franchisé-franchiseur 120
5.2.3 Les avantages pour le franchiseur 120
5.2.4 Les désavantages pour le franchiseur 121
5.3 Le succès de la formule du franchisage 121
5.4 Facteurs à considérer avant d'acheter une franchise 123
5.4.1 Le franchiseur 124
5.4.2 Les coûts de la franchise et les revenus 124
5.4.3 Le produit ou le service 125

5.4.4 Les aspects légaux et les contrats 126
5.4.5 Emplacement et exclusivité territoriale 126
5.4.6 Critères de sélection des franchisés 126
5.5 Sources d'informations sur les franchises 126
5.5.1 Les quotidiens 127
5.5.2 Les journaux d'affaires 127
5.5.3 Les publications spécialisées 127
5.5.4 Les associations de franchiseurs 127
5.5.5 Les congrès, salons, expositions, colloques, etc. 128
5.5.6 Les banques et institutions financières 128
5.5.7 Les professionnels du franchisage 128
5.6 Le cadre juridique des franchises au Québec 128
5.6.1 Régir sans légiférer 129
5.6.1.1 Un contrat "d'affaires" 130
5.6.1.2 Autant de clauses que nécessaire 130
5.6.1.3 Le poids du franchiseur 132
5.6.1.4 En cas de mésentente 133
5.6.2 Un encadrement sur plusieurs fronts 133
5.6.2.1 Les normes fédérales 134
5.6.2.2 Les normes du Québec 134
5.6.3 Encadrer le franchisage 134
5.6.3.1 Les degrés de la réglementation 135
5.6.3.2 La "réglementation" en action 137
5.6.4 Le Québec: l'exception ou la règle? 138
5.7 Conclusion 140

Chapitre 6 – La pénétration de l'informatique dans les PME québécoises.. 143
6.1 Définition de l'informatisation des entreprises 144
6.2 L'informatisation des petites, moyennes et grandes entreprises au Québec 145
6.2.1 Pourcentage des entreprises possédant de l'équipement informatique 146
6.2.2 Les applications informatiques dans les entreprises québécoises 147
6.2.3 Investissements actuels et prévus dans de l'équipement informatique 150
6.2.4 Le taux d'informatisation des entreprises québécoises 152
6.3 L'informatisation du secteur manufacturier: l'automatisation industrielle 154
6.3.1 L'automatisation industrielle au Canada 156
6.3.2 L'automatisation du secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec 161

6.3.2.1 Pénétration des technologies informatiques dans les entreprises du secteur 161
6.3.2.2 Diffusion des machines-outils à commande numérique dans le secteur 164
6.4 Incitation et obstacles à l'automatisation des entreprises 170
6.4.1 Les motifs d'innovation 170
6.4.2 Les obstacles à l'innovation 171
6.4.3 Quelques résultats obtenus par l'automatisation 172
6.5 Quelques comparaisons avec l'étranger 173
6.5.1 L'informatisation des entreprises 174
6.5.2 La pénétration des machines-outils à commande numérique au Québec et au Canada 175
6.5.2.1 Évolution du parc canadien de MOCN depuis 1974 175
6.5.2.2 Répartition des MOCN selon les secteurs d'activité et la taille des entreprises 177
6.5.3 La robotisation au Québec et au Canada 179
6.5.4 Analyse des comparaisons effectuées 182
6.6 Conclusion 183

Chapitre 7 – Les PME et l'exportation 187
7.1 Le commerce international au Canada et au Québec 188
7.1.1 Le commerce international au Canada 188
7.1.2 Le commerce international au Québec 189
7.1.3 La performance des PME sur le marché international 193
7.2 Les représentations du Québec à l'étranger 198
7.2.1 Le réseau des représentations à l'étranger 201
7.2.2 Le rôle économique des représentations du Québec à l'étranger 202
7.2.2.1 Amérique latine 202
7.2.2.2 Asie et Océanie 202
7.2.2.3 Les États-Unis 203
7.2.2.4 L'Europe 203
7.3 Les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation 204
7.3.1 Les programmes d'aide du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique du Québec 205
7.3.1.1 Cours et séminaires en commerce extérieur 205
7.3.1.2 Comex-50 205
7.3.1.3 APEX-Prospection 206
7.3.1.4 APEX-Marketing 208
7.3.1.5 ACTIM-MCEDT 211
7.3.1.6 Accueil d'acheteurs étrangers 211
7.3.1.7 Foires et expositions hors du Québec 211
7.3.1.8 Missions hors du Québec 212

7.3.2 Le programme d'aide à l'exportation de la Société de développement industriel (SDI) 213
7.3.2.1 Le volet I: Le crédit d'implantation 213
7.3.2.2 Le volet II: Le financement des exportations 215
7.3.2.3 Le volet III: La formation de consortiums 215
7.3.3 Le Programme de développement des marchés d'exportation du gouvernement fédéral 216
7.3.4 Les programmes de la Société pour l'expansion des exportations 217
7.4 Conclusion 217

Chapitre 8 – Les PME en chiffres et en lettres 219
8.1 Le contexte général 219
8.1.1 L'environnement économique 219
8.1.2 Les facteurs institutionnels 221
8.1.3 Nature des PME 222
8.2 L'importance économique des PME 225
8.2.1 Le poids relatif des PME dans l'économie 225
8.2.2 Les PME du secteur manufacturier 238
8.2.3 Le profil démographique des employés des PME 241
8.2.4 Les travailleurs autonomes 244
8.2.5 Les coopératives 248
8.3 Evolution des PME 249
8.3.1 Les tendances 249
8.3.2 Certains indices de performance 249
8.3.3 Les développements 255
8.4 Complément statistique 257

Annexe 1 – Taux de croissance du PIB réel et de l'emploi, Canada 297
Annexe 2 – Taux de croissance du PIB réel et de l'emploi, Québec 298
Annexe 3 – Variations de l'emploi total par taille d'entreprises, Tous secteurs sauf administration publique, Canada, 1982 et 1983, 1983 et 1984 299
Annexe 4 – Taux de salaire selon la taille des entreprises et par industrie manufacturière pour l'industrie manufacturière au Québec, 1982 et 1984 301
Annexe 5 – Liste des bureaux et des délégations du Québec 302
Annexe 6 – Numéros de téléphone et adresses utiles 307
Annexe 7 – Conférence PME 28 mai 1987 – Compte rendu 311

Autres références bibliographiques 319

Liste des tableaux

Tableau 2.1
Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, aux prix de 1981
Par trimestre, désaisonnalisé
Canada, 1961-1986 26

Tableau 2.2
Emploi et variations de l'emploi
PME et grande entreprise
Québec, 1978 à 1985 31

Tableau 2.3
Variations de l'emploi par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1978 à 1985 33

Tableau 2.4
Emploi et variations de l'emploi
PME et grande entreprise
Québec, 1978 à 1985 34

Tableau 2.5
Variations de l'emploi par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Canada, 1978 à 1985 36

Tableau 2.6
Variations de l'emploi en périodes de récession et de croissance
PME et grande entreprise
Québec et Canada 37

Tableau 2.7
Variations de l'emploi total par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1981 et 1982 42

Tableau 2.8
Variations de l'emploi total par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Canada, 1981 et 1982 44

Tableau 2.9
Variations de l'emploi total par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1982 et 1983 45

Tableau 2.10
Variations de l'emploi total par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1983 et 1984 47

Tableau 3.1
Types et modalités de participation 56

Tableau 3.2
Répartition du nombre de cas examinés selon les mécanismes
de participation de gestion 58

Tableau 3.3
Classification des innovations dans la gestion - recherche INP-HEC 59

Tableau 3.4
Répartition des entreprises participatives subventionnées par le PECEC
selon la région, le secteur d'activité économique, la taille,
l'intensité et la forme de participation (1979-1983) 64

Tableau 3.5
Évaluation globale des impacts de la cogestion 65

Tableau 3.6
Aspects descriptifs de chacune des générations d'entreprises cogérées 66

Tableau 4.1
Situation du transfert de technologie dans un contexte général 76

Tableau 4.2
Définition du transfert de technologie 78

Tableau 4.3
Aide gouvernementale souhaitée par les dirigeants
de PME manufacturières 83

Tableau 4.4
Sources d'information sur le transfert de technologie 88

Tableau 4.5
Les étapes conduisant à l'innovation 89

Tableau 4.6
Les étapes menant à la réalisation du transfert de technologie 90

Tableau 4.7
Intensité de la R-D selon la taille et le contrôle 94

Tableau 5.1
Croissance de l'industrie de la franchise
États-Unis
1985 à 1990 140

Tableau 6.1
Les applications de l'informatique dans les entreprises
(liste non exhaustive) 145

Tableau 6.2
Pourcentage des entreprises qui possèdent de l'équipement informatique
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1985 147

Tableau 6.3
Pourcentage des entreprises ayant déjà introduit des applications
informatiques, selon le type d'application et selon la taille
et le secteur d'activité de l'entreprise
Québec, 1985 148

Tableau 6.4
Pourcentage des entreprises prévoyant introduire des applications
informatiques selon le type d'application et selon la taille
et le secteur d'activité de l'entreprise
Québec, 1985 149

Tableau 6.5
Valeur moyenne de l'équipement déjà introduit et prévu
Selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise
Québec, 1985 151

Tableau 6.6
Taux d'informatisation des entreprises selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1985 153

Tableau 6.7
Applications technologiques introduites et prévues
par les entreprises de tout type
Canada, 1986 155

Tableau 6.8
Introduction des nouvelles technologies informatiques,
Industrie manufacturière
Canada, 1980-1985 157

Tableau 6.9
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Utilisation de l'informatique en gestion et en production par les entreprises
Selon la taille et le groupe majeur
Québec, 1985 162

Tableau 6.10
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Utilisation de l'informatique en gestion et/ou en production
par les entreprises selon le groupe majeur
Québec, 1985 163

Tableau 6.11
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartion des machines-outils à commande numérique
Par secteur d'activité économique
Québec, 1985 163

Tableau 6.12
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartition des machines-outils à commande numérique
Selon la propriété des entreprises
Québec, 1985 164

Tableau 6.13
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartition des machines-outils à commande numérique
Selon la taille des entreprises et selon les groupes majeurs
Québec, 1985 166

Tableau 6.14
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Concentration du parc de machines-outils à commande numérique
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985 168

Tableau 6.15
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Concentration du parc de machines-outils à commande numérique
Selon les secteurs d'activité économique
Québec, 1985 169

Tableau 6.16
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Pourcentage des entreprises qui exportent
Selon qu'elles utilisent ou non des machines-outils à commande numérique
Ontario, 1984 173

Tableau 6.17
Machines-outils à commande numérique
Évolution du parc de MOCN
Canada, Ontario, Québec
1974-84 176

Tableau 6.18
Utilisation de machines-outils à commande numérique
Principaux pays industrialisés, 1983 177

Tableau 6.19
Machines-outils à commande numérique
Répartition du parc de MOCN et taux de pénétration des MOCN
Selon les secteurs d'activité économique
Ontario et Québec, 1974 et 1984 178

Tableau 6.20
Répartition des MOCN selon la taille des entreprises utilisatrices
Ontario, Québec, 1984 180

Tableau 6.21
Comparaison internationale de l'utilisation de robots
Principaux pays industrialisés
1er janvier 1984 181

Tableau 7.1
Répartition des exportations par pays de destination
et des importations par lieu d'origine
Canada, 1977-1986 190

Tableau 7.2
Répartition des exportations par type de produits
Canada, 1977-1986 191

Tableau 7.3
Répartition des importations par type de produits
Canada, 1977-1986 192

Tableau 7.4
Valeur des exportations internationales du Québec par destination
1979-1986 194

Tableau 7.5
Valeur des importations internationales du Québec par lieu d'origine
1979-1986 195

Tableau 7.6
Valeur des exportations internationales du Québec des 25 principaux
produits, 1984-1986 196

Tableau 7.7
Valeur des importations internationales du Québec des 25 principaux produits, 1984-1986 197

Tableau 7.8
Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs classés PME 1982-1984 199

Tableau 7.9
Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs classés PME par groupe d'industries, 1982-1984 200

Tableau 8.1
Définition et classification suggérées des entreprises du secteur de la fabrication
Selon le nombre d'employés et le montant des actifs
Québec, 1987 223

Tableau 8.2
Définition et classification suggérées des entreprises des secteurs autres que manufacturier
Selon le nombre d'employés et le montant annuel des ventes
Québec 224

Tableau 8.3
Nombre de corporations
Variation annuelle
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1986 à 1987 226

Tableau 8.4
Nombre de PME et de grandes entreprises
Répartition (%) par secteur
Québec, 1986 et 1987 227

Tableau 8.5
Nombre de PME
Variations absolue et relative
Par région administrative
Québec, 1986 à 1987 227

Tableau 8.6
Revenus des corporations
Variations absolue et relative
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1983 à 1984 231

Tableau 8.7
L'emploi total
Variations absolue et relative
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984 à 1985 234

Tableau 8.8
L'emploi total
Répartition par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984 et 1985 234

Tableau 8.9
Employés, salaires, valeur ajoutée et valeur des expéditions des PME
Répartition
Selon les principales industries manufacturières
Québec, 1984 et 1985 239

Tableau 8.10
Nombre et revenus des travailleurs autonomes ou à leur compte
Variations absolue et relative
Québec, 1982 à 1985 244

Tableau 8.11
Les PME à travers certaines variables
Variations absolues et relatives
Par secteur d'activité
Québec
1983, 1984, 1985, 1986 et 1987 (selon la disponibilité) 250

Tableau 8.12
Nombre total de PME et de corporations actives
Répartition par secteur d'activité
Québec, 1986 et 1987 259

Tableau 8.13
Nombre et pourcentage de corporations actives
Répartition et variation annuelle selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1986 et 1987 260

Tableau 8.14
Nombre de corporations actives
Répartitions absolue et relative
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1986 et 1987 261

Tableau 8.15
Nombre de corporations actives et de PME
Répartitions absolue et relative
Selon les régions administratives
Québec, 1986 et 1987 262

Tableau 8.16
Nombre de corporations actives et de PME
Répartitions absolue et relative par secteur
Selon les régions administratives
Québec, 1987 263

Tableau 8.17
PME ayant déclaré des revenus gagnés au Québec
Nombre et valeur des revenus
Par secteur d'activité
Québec, 1983 et 1984 264

Tableau 8.18
Corporations actives déclarant des revenus au Québec
Répartition des revenus en valeur et en pourcentage
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1983 et 1984 265

Tableau 8.19
Corporations actives déclarant des revenus au Québec
Répartition du nombre et des revenus
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1983 et 1984 266

Tableau 8.20
Nombre d'employés par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985 267

Tableau 8.21
Nombre d'employés par secteur d'activité
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985 268

Tableau 8.22
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Québec, 1985 269

Tableau 8.23
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition selon les phases du cycle vital des entreprises
Québec, 1978 à 1985 270

Tableau 8.24
Nombre total d'employés
Variations annuelles en nombre et en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec, 1978 à 1985 271

Tableau 8.25
Nombre total d'employés
Variations annuelles en nombre et en pourcentage
Par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984 à 1985 272

Tableau 8.26
Nombre d'employés par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Canada, 1985 273

Tableau 8.27
Nombre d'employés par secteur d'activité
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Canada, 1985 274

Tableau 8.28
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Canada, 1985 275

Tableau 8.29
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition selon les phases du cycle vital des entreprises
Canada, 1978 à 1985 276

Tableau 8.30
PME manufacturières
Évolution de certaines variables
Québec, 1982 à 1984 277

Tableau 8.31
PME manufacturières
Répartition des principales variables
Par secteur d'activité
Québec, 1985 278

Tableau 8.32
PME manufacturières
Évolution de l'emploi et de la valeur ajoutée
Par secteur d'activité
Québec, 1982 à 1985 279

Tableau 8.33
PME manufacturières
Évolution des principales variables par région administrative
Québec, 1982 à 1984 280

Tableau 8.34
Emploi total
Répartition par groupe d'âge
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984 283

Tableau 8.35
Emploi des jeunes (15-24 ans) dans les PME
Répartition par secteur d'activité
Québec, 1984 284

Tableau 8.36
Emploi total
Répartition par taille d'entreprise
Selon le sexe
Québec, 1984 285

Tableau 8.37
Emploi des femmes dans les PME
Répartition par secteur d'activité
Québec, 1984 285

Tableau 8.38
Revenu total des travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition selon la profession
Québec, 1982 à 1985 286

Tableau 8.39
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition selon la profession
Par région administrative
Québec, 1985 287

Tableau 8.40
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par tranche de revenu
Selon la profession
Québec, 1983 à 1985 288

Tableau 8.41
Revenus des travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par tranche de revenu
Selon la profession
Québec, 1983 à 1985 289

Tableau 8.42
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par profession
Selon l'âge et le sexe
Québec, 1985 290

Tableau 8.43
Les entreprises coopératives à travers certaines variables
Québec 291

Tableau 8.44
Les coopératives non financières à travers certaines variables
Par type de coopératives
Québec, 1985 292

Tableau 8.45
Nombre de coopératives
Répartition par type de coopératives
Selon les régions administratives
Québec, 1987 293

Liste des graphiques

Graphique 2.1
Taux de croissance du PIB réel au Québec et au Canada 29

Graphique 2.2
Taux de croissance du PIB réel et de l'emploi
Pour tous les secteurs, sauf l'administration publique, au Québec,
de 1979 à 1985 30

Graphique 2.3
Taux de croissance du PIB et de l'emploi, pour tous les secteurs
Sauf l'administration publique, au Canada, de 1979 à 1985 32

Graphique 2.4
Nombre d'emplois par secteur, PME et grande entreprise
1981-1985 40

Graphique 5.1
Proportion des ventes des commerce de détail réalisée par les franchises 112

Graphique 5.2
Pourcentage des franchises canadiennes et de leurs ventes
Québec et Ontario 113

Graphique 5.3
Taux de survie: PME et franchises
Dix premières années d'existence 119

Graphique 5.4
Schéma général d'un accord de franchise 122

Graphique 6.1
Applications technologiques introduites dans le secteur manufacturier
Canada, 1980-1985 156

Graphique 6.2
Montant médian des dépenses par type d'innovation
Canada, 1980-1985 158

Graphique 6.3
Pourcentage des établissements ayant fait état de changements technologiques liés à l'informatique, par industrie manufacturière
Canada, 1980-1985 159

Graphique 6.4
Les motifs d'innovation
En pourcentage de l'ensemble des cas d'innovation
Canada, 1980-1985 170

Graphique 6.5
Les obstacles à l'innovation
Pourcentage des établissements ayant signalé des obstacles
Canada, 1980-1985 171

Graphique 6.6
La dimension régionale des innovations
Pourcentage des établissements qui ont fait état de changements technologiques liés à l'informatique
Canada, 1980-1985 174

Graphique 8.1
Nombre de PME
Répartition en pourcentage
Par secteur d'activité
Québec, 1987 228

Graphique 8.2
Nombre de PME
Répartition par secteur d'activité
Selon les régions administratives
Québec, 1987 229

Graphique 8.3
Revenus gagnés par les PME
Variation annuelle
Selon les secteurs d'activité
Québec, 1983 à 1984 232

Graphique 8.4
L'emploi total
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985 235

Graphique 8.5
L'emploi dans les PME
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Québec, 1985 235

Graphique 8.6
L'emploi total
Variations nettes par taille d'entreprise
Selon le secteur d'activité
Québec, 1978 à 1985 237

Graphique 8.7
L'emploi dans les PME manufacturières
Répartition en pourcentage
Selon les régions administratives
Québec, 1984 240

Graphique 8.8
Les PME manufacturières
Importance relative dans l'ensemble manufacturier
Selon les régions administratives
Québec, 1984 240

Graphique 8.9
L'emploi total
Pourcentage occupé par les jeunes (15-24 ans)
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984 242

Graphique 8.10
Nombre et revenu total des travailleurs autonomes
Répartition en pourcentage
Selon la profession
Québec, 1985 245

Graphique 8.11
Les travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition en pourcentage
Par région administrative
Québec, 1985 246

Graphique 8.12
Les travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition en pourcentage
Selon l'âge et le sexe
Québec, 1985 246

Graphique 8.13
Les PME des secteurs primaire et secondaire
Importance relative de l'emploi et des revenus
Par secteur d'activité
Québec, 1984 et 1985 251

Graphique 8.14
Les PME du secteur tertiaire
Importance relative de l'emploi et des revenus
Par secteur d'activité
Québec, 1984 et 1985 252

Graphique 8.15
Indices de performance des PME (1980 = 100)
Québec, 1980 à 1986 254

Introduction

"Les PME au Québec – État de la situation, 1986", en plus de préciser la définition des PME comme agents économiques et de montrer leur rôle stratégique dans le développement de l'économie, a aussi souligné le haut taux de mortalité rencontré dans cette catégorie d'entreprises. Chaque année de nombreuses entreprises font leur apparition alors qu'un nombre très élevé d'entre elles se voient dans l'obligation de fermer leurs portes.

Toutes les causes de ces disparitions sont loin d'avoir été clairement établies. Trop souvent, comme pour éviter d'analyser les raisons profondes de ces échecs on s'en remet au diagnostic simple et laconique de "mauvaise gestion"; ensuite, ainsi "rassuré", on oublie... Il s'agit là d'un diagnostic assez global pour recouvrir une foule de raisons, mais en même temps trop général pour qu'on puisse suggérer des remèdes précis.

Il a été établi aussi que ce phénomène du haut taux de mortalité des PME n'est pas spécifique au Québec. C'est toutefois une bien mince consolation, surtout quand on observe un nombre de faillites plus élevé au Québec qu'en Ontario au cours des dernières années, alors que cette province compte plus d'entreprises.

Le présent document n'est cependant pas une analyse approfondie des différentes causes de ce phénomène, puisque cela nécessiterait de longues études et enquêtes qui n'ont pas été réalisées. Il nous est toutefois apparu évident que bon nombre d'entreprises sont disparues, à la suite de faillites ou de fermetures, parce que les propriétaires ou les gestionnaires n'étaient pas suffisamment ou étaient mal informés.

Nous avons donc voulu que ce rapport soit une source d'information à la fois statistique et documentaire dans le but d'éviter certains échecs en fournissant aux entrepreneurs l'occasion, par exemple, de profiter d'expériences vécues par d'autres.

Ce document a donc été conçu sous le thème "information – prévention" et c'est autour de ces deux pôles que gravitent les textes et les informations statistiques qui le composent. C'est ainsi que les sept premiers chapitres comprennent une série de textes fournissant de l'information sur des éléments que doivent connaître les entrepreneurs, soit lors du démarrage de leur entreprise, soit dans la phase de développement.

Un premier chapitre intitulé "Les PME et le cadre législatif" présente un examen des lois et des règlements touchant les PME, en les classifiant selon qu'ils sont favorables ou non aux PME.

En second lieu, un chapitre montre, entre autres, dans quelle mesure les PME résistent mieux que les grandes entreprises aux perturbations de

l'économie, en analysant leur performance au cours des différentes phases de la dernière récession économique. Le chapitre suivant, sur la participation des travailleurs, est un condensé d'une étude préparée pour la Commission Beaudry faisant état des divers types de participation expérimentés au Québec et de leur degré de succès.

Le chapitre sur le transfert technologique tente tout d'abord de démythifier cette notion quelque peu abstraite et montre comment le transfert technologique peut facilement être mis à la disposition des PME et signale aussi les écueils à éviter. Il en va de même pour le chapitre sur les franchises, qui fait ressortir les avantages de cette formule sans toutefois la présenter comme infaillible ou comme une panacée.

Le chapitre "La pénétration de l'informatique dans les PME québécoises" trace l'évolution du taux de pénétration de l'informatisation dans l'économie québécoise comparativement à l'Ontario, au Canada et à l'étranger, et identifie les secteurs où l'on retrouve les plus fortes concentrations.

Un autre chapitre intitulé "Les PME et l'exportation" fait connaître l'importance et la nature des échanges du Québec avec l'extérieur, décrit les services offerts aux PME à cet égard ainsi que le rôle des délégations du Québec à l'étranger.

Enfin, un dernier chapitre intitulé "Les PME en chiffres et en lettres" présente une mise à jour des données statistiques fournies l'an dernier en les complétant lorsque possible.

Chapitre 1

Les PME et le cadre législatif

1.1 - Introduction

Depuis la Seconde Guerre mondiale, les gouvernements occidentaux, y compris celui du Québec, sont intervenus systématiquement dans le domaine économique de manière à atteindre des objectifs que les seules lois du marché ne permettaient pas de réaliser. En vue d'assurer éventuellement une utilisation plus efficace des ressources rares, ces interventions, qui prenaient la forme de législation et de réglementation, ont pour but de modifier ou de déterminer la façon dont les entreprises privées et publiques conduisent leurs activités et prennent leurs décisions. Ces multiples lois et règlements qui ont vu le jour depuis visent à:

– répartir plus équitablement le produit national entre les facteurs de production;
– protéger l'environnement, les consommateurs, les travailleurs en déterminant ce que les entreprises peuvent ou ne peuvent pas faire en ce qui regarde les pratiques nécessaires à la production des biens et services;
– empêcher ce qu'on appelle la "concurrence autodestructrice" qui crée sur le marché des variations énormes de production et de prix, une détérioration de la qualité des produits offerts et un gaspillage des ressources publiques;
– instaurer des services essentiels à un coût relativement abordable pour tous les consommateurs, où qu'ils habitent;
– obliger les monopoles naturels à réduire leurs profits et leurs prix excessifs et à maintenir la production à un niveau compatible avec de telles fins.

De façon plus spécifique, les lois tentent de réglementer certains aspects névralgiques de l'activité économique comme la façon d'entrer dans un secteur et d'en sortir, la taille des entreprises, le degré de différenciation et la qualité des produits, le calcul des coûts et l'établissement des prix, les formes de publicité, la fusion et l'intégration verticale ou horizontale, la protection des consommateurs, la protection de l'environnement, la sécurité et la santé des travailleurs, les pratiques comptables, l'amortissement du capital, etc.

Même si la plupart des règlements sont justifiés, étant donné qu'ils corrigent des imperfections du marché, leurs conséquences sur l'activité de certains secteurs économiques peuvent être beaucoup plus coûteuses qu'avantageuses. En effet, conçus et établis pour la grande entreprise traditionnelle par une technocratie ne tenant pas compte de certaines réalités, les lois et règlements se recoupent, car ils sont trop nombreux et difficiles d'interprétation parce que trop complexes pour la personne qui possède et dirige une PME dont elle est le plus souvent l'unique gestionnaire. De plus, ces lois et règlements, parce qu'ils ne tiennent pas

compte du bouillonnement continuel des relations économiques et sociales, sont dans bien des cas trop rigides. Il s'ensuit, par exemple, que la petite entreprise se trouve assujettie à des charges fiscales et parafiscales propres à mettre en péril sa survie et que l'émergence de nouvelles PME est compromise. Or, les PME, grâce à leur structure simple et souple, à leur faculté d'adaptation aux changements d'un contexte économique en continuelle mutation et à leur grande capacité de créer des emplois, ont un rôle déterminant à jouer dans l'économie et ne peuvent donc être laissées de côté par les législateurs dans la conception et la mise en application des lois.

Les fardeaux fiscal et parafiscal découlant de la réglementation sont de trois types: 1) des coûts directs encourus par toutes les entreprises, mais plus difficiles à supporter par la PME qui proportionnellement doit consacrer des ressources supérieures afin de se conformer aux lois fiscales; 2) les coûts encourus par l'État pour promouvoir la réglementation, veiller à son application et à son respect ainsi que, le cas échéant, assurer une certaine équité entre les parties lors des différends que peut causer son application; 3) les coûts indirects ou coûts sociaux, c'est-à-dire ceux que la société doit supporter parce que les entreprises adoptent des techniques de production et de mise en marché de même que des standards de qualité qui les éloignent du coût minimum que permet l'efficacité.

Bien sûr, toutes les lois n'imposent pas des contraintes directes aux PME; il y en a qui visent à atténuer les risques découlant de la création des PME, à en favoriser la croissance, à y stimuler et entretenir l'innovation. L'objectif du présent chapitre est de faire un inventaire des principales lois fédérales et provinciales touchant de près ou de loin les PME, d'en présenter une brève description.

En vue d'atteindre cet objectif et en raison du très grand nombre de lois tant provinciales que fédérales, nous n'avons tenu compte que de quelques lois fédérales donc l'impact sur les PME est évident, ne serait-ce que par le titre, pour concentrer le gros de nos efforts sur des lois provinciales choisies arbitrairement selon que leur dénomination indique, jusqu'à un certain point, leurs relations avec l'activité économique, donc avec les PME. Notre choix fut guidé par les considérations suivantes: 1) les lois pouvant avoir des effets directs sur la productivité et la compétitivité des entreprises à cause de l'augmentation de la charge fiscale découlant de la réglementation ou des effets indirects dus à la paperasserie; 2) les lois ayant des effets restrictifs sur l'entrée dans le secteur; 3) les lois ayant des impacts favorables à l'entreprise. Cette répartition des conséquences possibles ne signifie pas que l'effet d'une loi est unique ni qu'un effet exclut les autres. Une loi et la réglementation qui en découle peuvent avoir en même temps plusieurs effets: directs, indirects ou restrictifs.

1.2 - Lois ayant un impact direct sur le fardeau fiscal des entreprises ou des effets indirects à cause de la paperasserie découlant de la réglementation

1.2.1 - Lois provinciales

C'est en tout premier lieu la Loi fédérale S.R. de 1952, c. 148 de l'impôt sur le revenu des corporations et d'entreprises ou de profession libérale du Canada, et la Loi 1-3 de l'impôt sur le revenu du Québec sur les sociétés et corporations.

Au Québec, toutes les corporations doivent produire une déclaration d'impôt sur le revenu pour le ministère du Revenu du Québec et celui du Canada, qu'elles soient imposables ou non. Cette déclaration, accompagnée de tous les états financiers et relevés requis doit être produite dans les six mois suivant l'année d'imposition. La production de ces déclarations n'est pas une tâche facile, car la préparation des documents (relevés et états financiers) et des informations exigées demande beaucoup de soin et réclame du temps à cause de leur complexité et de leur nombre.

S'il s'agit d'un propriétaire ou associé d'une entreprise ou d'une firme de profession libérale, il a la même obligation de produire une déclaration aux deux paliers de gouvernement. Essentiellement il calcule le revenu qu'il a tiré de son entreprise après avoir établi les états financiers correspondants, rempli toutes les formules appropriées, tenu compte des subventions reçues, évalué l'état des stocks et des inventaires tout en respectant les principes comptables généralement reconnus. Le ministère du Revenu du Canada dans son Guide T1 sur les revenus d'entreprises ou de profession libérale, 1986, p. 1 reconnaît que les "dispositions sur le calcul du revenu tiré d'une entreprise ont un caractère très technique et sont, dans bien des cas, compliquées".

En 1986, au Québec, l'entreprise manufacturière dont le revenu est admissible à la déduction pour petite entreprise (DPE) est imposée au fédéral à un taux minimum de 10% et au provincial, de 3,22%. Le taux d'imposition peut atteindre un maximum de 37,8%[1] au fédéral si les revenus proviennent d'autres secteurs d'activité et de 5,9% au provincial. En outre, les entreprises manufacturières qui vendent des produits finis doivent payer la taxe de vente fédérale. En plus de cette charge, l'entreprise québécoise paie au gouvernement provincial une taxe sur le capital souscrit de 0,45% ou un minimum de 100 $ et de 50 $ pour les corporations agricoles. Elle est aussi soumise aux taxes municipales et scolaires.

1. Ce pourcentage inclut la surtaxe de 5% en vigueur du 1er juillet 1985 au 31décembre 1986.

L'entrepreneur québécois doit aussi supporter une autre charge sociale, celle de la taxe de la masse salariale qui est destinée au financement du Fonds des services de santé, de celui de la Commission de la santé et de la sécurité du travail, de celui du Régime des rentes du Québec, de celui de la Commission des normes du travail et de celui de la Commission de l'assurance-chômage du Canada. En gros, en 1986, l'employeur québécois verse comme contribution à tous ces fonds un total de 10,5% de la masse salariale de l'entreprise. Cependant puisque la masse salariale des entreprises de petite taille représente un pourcentage de leurs coûts plus élevé que celui des grandes entreprises, on peut comprendre immédiatement que les petites entreprises ont à supporter un fardeau plus lourd que celui des moyennes et grandes unités.

Les principales lois régissant la manière dont la masse salariale doit être taxée sont au nombre de trois au provincial et de une au fédéral. Nous les examinerons une à une.

Loi sur les normes du travail: N-1.1 – En vertu de cette loi, les employeurs doivent verser à la Commission des normes du travail une somme n'excédant pas 1% (présentement 0,125%) du total des salaires qu'ils paient à leur personnel et de ceux qu'ils sont supposés lui verser en vertu de l'article 1015.2 de la Loi sur les impôts. En 1986, le salaire annuel maximum cotisable en vertu de cette loi était de 34 500 $.

La Commission, selon le pouvoir discrétionnaire que lui confère la loi, peut rendre obligatoire, pour un employeur ou pour une catégorie d'employeurs qu'elle indique, un système d'enregistrement ou la tenue d'un registre où seront indiqués les nom, prénom et adresse de chacun de ses salariés, son emploi, l'heure à laquelle le travail a commencé, a été interrompu, repris et achevé chaque jour, la nature de ce travail, le salaire payé ainsi que tout autre renseignement jugé utile à l'application de la présente loi ou d'un règlement.

Les employeurs doivent payer les congés annuels et jours fériés, les pauses-café, une, deux ou trois semaines de vacances avec 4% ou 6%, selon le cas, du salaire annuel brut de l'employé. Ils doivent aussi annoncer au salarié son congédiement par un préavis, dans un délai pouvant aller de une à huit semaines, selon l'ancienneté. Si l'employeur rend obligatoire le port d'un uniforme, il doit, s'il s'agit d'un ouvrier au salaire minimum, assumer les coûts d'achat et d'entretien de cet uniforme. De plus, la Commission peut fixer par règlement les normes du travail régissant, entre autres, le droit à un congé de maternité et, le cas échéant, l'indemnité afférente à ce congé, les modalités d'application, la durée et la répartition de ce congé et, de façon générale, les droits et avantages accordés à une salariée enceinte lorsqu'elle est au travail ou supposée y

être. Il va de soi que ceci impose à l'entreprise un certain nombre de formalités administratives.

Loi sur la Régie de l'assurance-maladie du Québec: R-5 – Cette loi établit les fonctions de la Régie, son mode de financement et son rôle dans le financement des soins de santé au Québec. Selon l'article 34 de cette loi, l'employeur doit verser au ministre du Revenu une contribution n'excédant pas 3% du salaire de chacun de ses employés. En 1986, la contribution était de 2,0% de la masse salariale, le salaire annuel maximum cotisable étant de 34 500 $. Pour une petite entreprise, une contribution aussi ponctuelle sur la masse salariale constitue certainement un fardeau assez substantiel surtout si l'entreprise est dans ses premières années d'existence, qui sont cruciales pour sa survie.

Loi sur le Régime des rentes du Québec: R-9 – Cette loi oblige l'employeur à percevoir à la source la contribution de l'employé, à y ajouter une part équivalente et à acheminer le tout, à la date prescrite, au ministère responsable. La contribution de l'employeur s'élevait en 1986 à 1,80% de la masse salariale et le salaire annuel brut maximum cotisable était de 25 800 $, dont la première tranche de 2 500 $ est exemptée de cotisation au régime. Cette loi donne droit à un organisme appelé la Régie des rentes du Québec d'effectuer ou de faire effectuer des recherches ou des études, de faire enquête sur toute matière de sa compétence et de faire des recommandations au ministre de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu.

La tâche de perception, d'acheminement des contributions sur une base mensuelle, représente bien sûr un fardeau pour la petite entreprise surtout en termes de surplus de tâches administratives.

Loi régissant l'emploi et l'immigration: C-54 (76-77) – Cette loi fédérale crée le ministère de l'Emploi et de l'Immigration, la Commission et le Conseil consultatif canadien du même nom et modifie la loi de 1971 sur l'assurance-chômage, particulièrement le paragraphe 52(1), qui oblige l'employeur à verser le montant du remboursement alors dû par le prestataire directement au Receveur général, s'il y a lieu, en vertu de l'article 51 de la Loi sur l'assurance-chômage. En 1986, l'employeur devait verser au Receveur général une contribution équivalant à 3,29% de la masse salariale de son entreprise et le salaire maximum brut annuel cotisable était de 25 740 $.

Parmi les autres lois qui ont fait l'objet de notre attention et qui s'inscrivent dans cette catégorie signalons:

La Charte de la langue française: C-11 – Cette loi provinciale fait de la langue française la langue officielle du Québec, qui doit primer en particulier

dans le travail. L'employeur, selon l'article 41, doit rédiger en français les offres d'emploi et de promotion, les conventions collectives et leurs annexes, les formulaires de demande d'emploi, les bons de commande, les factures, les reçus, les quittances, l'affichage public, la publicité commerciale et les raisons sociales, etc. De plus, toute entreprise ayant au plus quatre personnes incluant le patron peut afficher à la fois en français et dans une autre langue, pourvu que le français apparaisse de façon aussi évidente que l'autre langue. Toute entreprise qui a à son emploi cinquante personnes ou plus doit posséder un certificat de francisation délivré par l'Office de la langue française.

Loi concernant les renseignements sur les compagnies: R-22 – Cette loi québécoise oblige toute compagnie faisant affaires au Québec à remettre au Bureau de l'Inspecteur général des institutions financières un rapport détaillé contenant des renseignements pertinents sur son identité et sa situation financière. En plus de ce rapport annuel et des frais qui s'y rattachent, l'article 5 de cette loi stipule que le Bureau de l'Inspecteur général peut, en tout temps, réclamer d'une compagnie un rapport sur toute matière relative à ses affaires dans un délai qu'il détermine. À défaut de quoi, chaque administrateur de la compagnie est passible, en sus des frais, d'une amende de 25 $ pour chaque jour de retard; à cela s'ajoute la possibilité d'un emprisonnement pouvant aller jusqu'à 3 mois.

Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux: H-2 – L'objectif de cette loi est de réglementer les jours, les heures d'ouverture et de fermeture ainsi que l'admission des clients dans les établissements commerciaux.

Loi concernant la taxe sur les repas et l'hôtellerie: T-3 – Cette loi fait de tout commerce vendant des repas et des boissons pour consommation sur place son mandataire pour percevoir et remettre mensuellement la taxe au ministre du Revenu. Une telle tâche représente un fardeau supplémentaire pour la petite entreprise de détail, même si le paragraphe 2 de l'article 3 prévoit que le ministre du Revenu peut allouer à l'établissement une indemnité déterminée par règlement du gouvernement, ce qui est rarement le cas.

Loi sur la fête nationale: F-1.1 – Cette loi rend officiel et obligatoire le 24 juin comme jour férié et chômé. Elle s'adresse à tous les employeurs sauf quelques exceptions. L'employeur a l'obligation de payer ou d'accorder une journée de congé aux employés devant travailler en raison de la nature de leur emploi. La loi prévoit une pénalité pour les contrevenants.

Loi sur les permis de distribution de bière et de boissons gazeuses: P. 92 – La vente au détail et la livraison de bière ou de boissons gazeuses en contenants à remplissage unique peuvent être effectuées seulement par des détenteurs

de permis. Cependant, les transporteurs agissant pour le compte des titulaires de permis ne sont pas requis d'avoir eux-mêmes un permis. Des peines sont prévues pour les infractions à cette loi. Les droits à payer pour l'obtention du permis doivent être soustraits des profits du détaillant, car les prix dans ce secteur étant fixés et la concurrence très forte, celui-ci est incapable de faire supporter le coût du permis, ne serait-ce qu'en partie, par le consommateur en augmentant le prix de vente.

Loi concernant les droits sur les mines: D-15 – Cette loi limite le profit de l'exploitant d'une mine à un taux de 18% pour chaque exercice financier annuel. Le taux d'imposition reste fixe quelque soit le niveau des profits. C'est une charge imposée aux exploitants de mines en sus des impôts dus aux gouvernements du Canada et du Québec.

Loi sur les compagnies: C-38 – C'est une loi qui traite de tous les aspects de la vie légale des compagnies, petites, moyennes ou grandes. Elle précise les règles à suivre pour l'enregistrement, la fusion, la modification des statuts, le changement de dénomination sociale et la dissolution. De plus, la loi donne des directives sur la tenue de livres comptables, les procès-verbaux et les procédures de vérification et d'inspection par les autorités compétentes.

Loi sur les déclarations des compagnies et sociétés: D-1 – Par cette loi, le gouvernement veut s'assurer que les compagnies et sociétés enregistrent auprès d'un protonotaire leur dénomination sociale, le lieu de leur siège social et le nom de leur principaux administrateurs.

Loi sur les accidents de travail: A-3 – L'objectif de cette loi est d'assurer aux personnes victimes d'un accident au travail des prestations comblant en partie la perte de revenu découlant de l'absence au travail ou de l'incapacité causée par cet accident. La loi s'applique à tous les employeurs. Le taux de cotisation à verser par les employeurs varie évidemment selon l'industrie, la nature du travail et les risques qui s'y rattachent.

Les contraintes imposées par cette loi peuvent avoir une incidence sur les coûts de production (cotisations) et les coûts d'administration (formulaires, rapports, suivi, inspections, etc.). La loi oblige aussi les entreprises, sous peine d'amendes et de hausses de taux de cotisation, à réduire le nombre des accidents et la durée des absences au travail, à améliorer leurs procédés de production et à se conformer à un ensemble de normes de prévention, conformes aux prescriptions de la Loi sur

la CSST et de la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles.

Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles: A-3.001 – Cette loi, liée à la précédente, a pour objet la réparation des lésions professionnelles et des conséquences qu'elles entraînent pour les victimes. Elle prévoit tous les mécanismes de traitement, d'indemnisation, de cotisation, de paiement et de règlement des lésions professionnelles.

Les cotisations exigées des employeurs ne tiennent pas compte de la taille de l'entreprise et de ses possibilités quant à la correction des situations dangereuses. En ce sens, la petite entreprise supporte des coûts relatifs plus élevés que la grande entreprise et s'en trouve souvent désavantagée.

Loi sur la santé et la sécurité du travail: S-2.1 – L'objectif de cette loi est d'éliminer à la source même les dangers pour la santé, la sécurité et l'intégrité physique des travailleurs. Elle établit les mécanismes de participation des travailleurs et de leurs associations, ainsi que des employeurs et de leurs associations, à la réalisation de cet objectif.

C'est la troisième du groupe des lois sur la santé et sécurité du travail. Elle protège les employés en leur accordant le droit de refus, le droit préventif, le droit de retrait de la femme enceinte, le droit aux équipements de protection, etc. L'employeur est obligé de fournir à ses frais l'équipement de sécurité, les protecteurs, les programmes de prévention, les rapports d'accident, etc. De plus, l'employeur doit se conformer aux exigences établies des normes de sécurité, se mettre à la disposition lors des inspections des représentants de la CSST sous peine d'une amende sévère. L'entreprise, quelle que soit sa taille, doit se conformer à la loi: payer les cotisations, soumettre les rapports, subir les inspections, etc.

Code du travail: C-27 – Ce code régit les mécanismes d'accréditation syndicale, d'arbitrage de griefs et de relations du travail, comprend des règles concernant les grèves et lock-out, des droits d'appel en matière de travail, etc. Il s'inscrit dans une philosophie globale de protection des droits individuels et constitue une des lois les plus importantes et les plus appliquées dans le domaine du travail. Il s'applique à tous les employeurs. En gros, le Code oblige l'employeur à respecter tous les droits accordés aux travailleurs et associations de travailleurs, sous peine d'amendes.

Loi sur la protection du consommateur: P.4.01 – Cette loi vise à assurer au consommateur une protection contre les "abus" et "erreurs" de toutes sortes de la part des commerçants. Elle s'applique à tout contrat conclu entre un consommateur et un commerçant et

ayant pour objet un bien ou un service. Elle concerne spécialement les PME commerciales et de services, soit plus de 25% des entreprises recensées par le MIC. À la suite d'une plainte d'un consommateur, elle contraint par des poursuites légales l'entreprise visée à rembourser, dédommager ou échanger le bien ou le service jugé non conforme au sens de la loi.

1.2.2 - Lois fédérales

Loi sur les poids et mesures: C-36 (70-71-72) – Cette loi fédérale stipule les unités de mesure à utiliser au Canada et oblige les entreprises à inscrire sur les marchandises vendues certains renseignements (poids, volume, etc.). La technique précise de marquage est régie par réglementation. Les inspections des instruments de poids et de mesures peuvent être sujettes à des frais que doit assumer l'exploitant. La loi ne précise pas le montant de ces frais. Cette loi peut présenter une contrainte pour certaines entreprises, tout dépendant de la façon dont elle est appliquée ainsi que de la rigueur et de la complexité de la réglementation qui en découle.

Loi sur les justes salaires et heures de travail: L-3 (70) – Cette loi fédérale établit des normes touchant aux salaires et heures de travail pour les ouvrages et contrats publics (construction, restauration, réparation ou démolition de quelque ouvrage) conclus avec le gouvernement du Canada. Elle donne au gouvernement le pouvoir de s'assurer que les normes établies sont respectées en exigeant la tenue de livres et registres appropriés et en se réservant la possibilité de réclamer des preuves détaillées.

Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation: C-41N – Cette loi cherche évidemment à protéger le consommateur, mais son application impose des frais additionnels aux producteurs, qui doivent se conformer à des normes très strictes. De plus, selon les règlements découlant de cette loi, l'entreprise peut être sujette à n'importe quel moment à l'inspection de ses installations, ce qui peut occasionner des coûts additionnels.

Code canadien du travail: L-1 – Cette législation spécifie les normes de travail et de sécurité pour les employés de certaines entreprises, notamment les institutions financières, les compagnies de transports maritime, aérien et ferroviaire, les stations de radiodiffusion, toutes entreprises ne relevant pas du pouvoir législatif exclusif des provinces. Spécifiquement, cette loi interdit la discrimination sous toutes ses formes, établit la parité salariale entre les hommes et les femmes, les normes minimales pour la rémunération, les vacances et les jours fériés. Les règlements découlant de cette loi peuvent porter sur la tenue de registres appropriés ainsi que l'obligation d'informer les employés sur les conditions du travail et sa durée.

Loi sur l'accise: E-12 et Loi concernant les taxes d'accise: E-13 – Ces lois déterminent les industries assujetties à

l'accise et rendent obligatoires l'obtention d'une licence pour ces industries, la présentation de rapports détaillés, l'inspection, la tenue de registres selon la formule et la manière prescrites par les règlements qui fixent le montant de la taxe d'accise.

Ce sont des lois contraignantes pour toutes les entreprises en activité au Canada, sauf certains petits fabricants, déterminés par règlement, qui sont exemptés de l'obtention de la licence.

Loi sur le tarif des douanes: C-41 – Cette loi donne au gouverneur en conseil le pouvoir de fixer les tarifs douaniers, d'apporter des modifications à de tels tarifs, de décider de l'opportunité de décréter des surtaxes jugées nécessaires, etc.

Cette loi affecte toutes les entreprises et surtout les PME qui dépendent de l'importation pour s'approvisionner en matières premières. Ces entreprises petites et grandes courent toujours le risque de voir leurs importations taxées par décision réglementaire, augmentant ainsi leurs coûts de production.

1.3 - Lois ayant des effets restrictifs sur l'entrée dans un secteur

Dans ce deuxième groupe, nous considérons les lois dont l'effet est de limiter l'accès d'un secteur de l'économie, soit en imposant des normes aux industries de ce secteur, soit en réclamant des licences ou des permis à ceux qui y entrent moyennant des frais déterminés par réglementation, soit en limitant le nombre de firmes pouvant évoluer dans le secteur, soit en restreignant la production par des quotas ou des fourchettes de prix, soit par toute autre disposition orientant les industries du secteur vers des objectifs définis et voulus par les gouvernements. Parmi ces lois nous mentionnerons:

1.3.1 - Lois provinciales

Loi sur la qualité de l'environnement: Q-2 -- Selon cette loi, le responsable de toute activité industrielle dont les installations sont susceptibles de dégager des contaminants dans l'environnement ou de provoquer une modification de sa qualité doit obtenir un certificat d'autorisation du sous-ministre. Pour obtenir l'autorisation, la demande doit être accompagnée d'études détaillées décrivant l'activité visée accompagnées d'une évaluation de la quantité de contaminants déposés, dégagés ou rejetés dans l'environnement et produits par cette activité. En plus, le sous-ministre peut exiger tout renseignement, toute recherche ou toute étude supplémentaire dont il estime avoir besoin pour connaître les conséquences de l'activité sur l'environnement et juger de leur acceptabilité. Il peut aussi exiger l'utilisation d'appareils ou l'installation d'équipements et obliger le responsable de la source de contamination à

transmettre les données recueillies selon les modalités qu'il détermine.

Les infractions à cette loi sont punies d'amendes sévères pouvant aller de 100 $ à 30 000 $ pour une corporation.

Loi sur les relations de travail dans l'industrie de la construction: R-20 – Par cette loi, a été créé l'Office de la construction du Québec. Cet organisme a pour tâche de réglementer le placement des salariés de la construction. Toutefois, les conditions de travail sont définies par décret. L'employeur est tenu d'adhérer à l'association des entrepreneurs en construction et de remettre une cotisation et un rapport mensuel à l'Office. Il ne peut embaucher que des salariés détenant une carte de l'OCQ. Il doit aussi effectuer les déductions de cotisation syndicale de chacun de ses salariés et les acheminer mensuellement à l'OCQ.

Cette loi peut ainsi constituer une contrainte à l'accès de ce secteur par de nouveaux entrants.

Loi sur la qualification professionnelle des entrepreneurs de construction: Q-1 – Cette loi établit les normes à suivre pour les entrepreneurs actuels et potentiels. Elle autorise la Régie des entreprises de construction à déterminer leur compétence et leur solvabilité en fixant le montant du cautionnement qu'ils doivent fournir et les droits à payer pour l'obtention d'une licence de fonctionnement.

Cette loi réglemente donc l'entrée dans ce secteur en invoquant soit la compétence soit la solvabilité. De plus, elle permet aux enquêteurs de la Régie de décider s'il doit y avoir enquête au sujet de tel ou tel constructeur et de fixer les frais d'enquête que doit assumer l'entrepreneur faisant l'objet de l'enquête.

Loi concernant l'impôt sur la vente au détail: I-1 – Cette loi vise à réglementer l'imposition et la perception de la taxe de vente provinciale sur les biens mobiliers, les assurances et autres. C'est une loi qui ajoute à la paperasserie administrative imposée aux entreprises à cause de la procédure d'enregistrement et d'obtention de permis, des rapports mensuels à acheminer même si aucune vente n'est effectuée, de l'obligation de rapporter toutes les ventes, taxables ou non, et des 200 exceptions et exemptions dont il faut tenir compte.

Loi sur les produits laitiers et leurs succédanés: P-30 – Par cette loi a été créée la Régie des marchés agricoles du Québec, qui réglemente le marché des produits laitiers et leurs succédanés en fixant les normes de production, de transport et de prix auxquelles ces produits sont soumis. Les étapes de la préparation et du transport nécessitent un permis de la Régie.

À cause de la politique de prix garanti, ce marché demeure difficile d'accès aux nouveaux entrants puisque les

niveaux de production doivent être étroitement surveillés.

Loi sur les sociétés de fabrication de beurre et de fromage: S-29 – Cette loi détermine les conditions dans lesquelles une société peut être formée pour pouvoir fabriquer du beurre ou du fromage ou les deux, selon le cas. Elle précise aussi les privilèges et les devoirs de la société.

La société, une fois formée, est tenue de garder à jour un livre des transactions et souscriptions d'actions et de préparer un rapport annuel en décembre à adresser au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et donnant un état des opérations pour l'année.

Loi sur les pêcheries et l'aquaculture commerciales: P-9.01 – C'est un domaine très réglementé où l'entrée ne peut se faire que par concession et selon les réglementations du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. La concession est en général accordée pour un an et le concessionnaire est en outre assujetti à toute contrainte, restriction ou interdiction que le gouvernement juge nécessaire de fixer par règlement (art. 8).

Loi sur les produits agricoles, les produits marins et les aliments: P-29 – Comme le précédent, c'est aussi un secteur très réglementé. Sauf pour les prix de vente des produits, la réglementation vise surtout la production, la distribution, l'émission de permis et le degré de compétence.

Loi sur la Régie de l'électricité et du gaz: R-6 – C'est aussi un secteur très réglementé tant en ce qui concerne la production, la distribution, les prix, les coûts de production que sur le plan des profits qu'un entrepreneur peut réaliser.

Loi sur les agences d'investigation et de sécurité: A-8 – Cette loi établit les modalités d'émission de permis aux agences d'investigation ou de sécurité, de leur fonctionnement et de leurs responsabilités vis-à-vis du public.

L'article 11 de cette loi donne le droit au gouvernement d'émettre des directives pour contrôler ou même réduire l'entrée dans ce secteur, selon ce qu'il juge approprié.

Loi sur la commercialisation des produits marins: C-32-1 – L'objectif de cette loi est de favoriser la mise en commun d'entreprises de transformation de produits marins et des opérations de commercialisation de ces produits dans le but de promouvoir la vente, de garantir la qualité et d'assurer un approvisionnement constant du marché. Cette loi vise aussi à assurer la stabilité du marché.

Cependant, en vertu de cette loi, les parties intéressées doivent préparer un accord de commercialisation comprenant neuf points, dont un, le 6e, qui est passablement contraignant. En

effet, selon ce sixième point, les entreprises doivent faire des exercices de prévision de la demande et de l'offre, décrire des situations particulières de marché qui ne sont pas aisées à cerner. De plus, l'Office de commercialisation peut "modifier ou remplacer" les règlements de fonctionnement en vigueur. De même, pour appliquer et faire respecter la loi l'Office jouit de pouvoirs discrétionnaires très étendus pour "maintenir un équilibre entre la quantité de produits marins désignés dans un accord de commercialisation qui sont mis sur le marché, les approvisionnements disponibles et les besoins du marché". Toutefois, la loi ne spécifie pas comment l'Office doit s'y prendre pour maintenir cet "équilibre" afin de ne pas mettre en péril indûment les intérêts des parties en cause et ceux des consommateurs.

Loi sur l'hôtellerie: H-3 – Cette loi réglemente l'émission des permis d'exploitation, les catégories et appellations des établissements hôteliers. Elle vise surtout la protection du voyageur en s'assurant que les détenteurs de permis ont la compétence voulue dans le domaine de l'hôtellerie et sont des personnes fiables en ce qui regarde la moralité. Les restrictions énoncées dans la loi ne représentent pas une barrière énorme pour la petite entreprise que ce domaine intéresse.

Loi sur les agents de voyage: A-10 – Cette loi régit l'exercice de l'activité d'agent de voyages surtout dans le domaine de la réservation et de l'organisation de voyages. L'employeur est requis d'avoir un permis et doit respecter certaines conditions, comme la tenue de registres et le versement de dépôts dans un compte en fiducie. Le gouvernement se réserve le droit de faire des règlements pour établir des catégories d'agents de voyage, déterminer les modalités de délivrance, de renouvellement, de transfert de permis, etc. L'application de la loi est assurée par l'Office de la protection du consommateur.

Loi sur l'aménagement et l'urbanisme: A-19.1 – Cette loi établit les bases pour la réglementation relative au zonage du territoire du Québec. Les dispositions de cette loi peuvent restreindre dans une très grande mesure le nombre d'emplacements parmi lesquels une entreprise peut choisir ou, si l'entreprise est déjà établie dans une région, l'astreindre à certaines obligations envers la municipalité comme le raccordement à un réseau de distribution des eaux et l'exécution de travaux de terrassement.

Loi sur la courtage immobilier: C73 – Cette loi restreint l'accès du marché du courtage immobilier aux courtiers, agents d'immeubles détenant un permis et pouvant déposer un cautionnement garantissant leur responsabilité. Le marché est aussi ouvert aux constructeurs dûment inscrits et remplissant les conditions fixées par la loi. Tous ceux qui évoluent dans le courtage immobilier sont assujettis aux règles d'enregistrement des transactions dans

un registre approprié. Ce secteur est peu propice au développement des petites entreprises à cause des réglementations et parce qu'il est difficile d'y introduire des technologies nouvelles susceptibles de rendre ces entreprises plus dynamiques.

Loi sur les compagnies de flottage: C-42 – Cette loi définit la marche à suivre pour former une compagnie de flottage. L'application de cette loi implique une paperasserie énorme. Selon l'article 8, en effet, un rapport très élaboré doit être acheminé au ministre de l'Énergie et des Ressources et au conseil municipal avant que les ouvrages projetés puissent être entrepris. De plus, la compagnie doit attendre au moins 30 jours pour recevoir l'approbation du ministre responsable. Les règlements internes de fonctionnement de la compagnie sont aussi régis par la loi, qui stipule qu'ils doivent être publiés pendant trois semaines consécutives dans l'un des journaux le plus près du lieu où les administrateurs se réunissent ordinairement pour gérer et régler les affaires de la compagnie. Un rapport annuel détaillé doit être soumis au ministre de l'Énergie et des Ressources, et des comptes réguliers doivent être tenus à jour en tout temps et être disponibles pour inspection et pour examen non seulement par les actionnaires, mais aussi par les représentants du ministère. Cette loi détermine le taux de profit que la compagnie peut réaliser, taux qui ne peut jamais excéder 10% du capital dépensé et employé pour les ouvrages, et fixe les droits à prélever sur les diverses espèces de bois.

Loi sur les compagnies de fidéicommis: C-41 – Cette loi prescrit les moyens à prendre pour la formation d'une compagnie de fidéicommis. L'entrée dans ce secteur n'est pas aisée, car celui ou celle qui postule "doit démontrer à la satisfaction du gouvernement que, dans la localité où la compagnie aura son siège social, il est opportun, pour la commodité du public, d'établir une compagnie de fidéicommis ou une compagnie de fidéicommis additionnelle".

Les compagnies admises doivent se soumettre à des inspections périodiques de la part du Bureau de l'Inspecteur général des institutions financières, faire parvenir à ce même bureau un rapport annuel détaillé de leurs opérations et payer les frais qu'entraîne l'application de la loi, frais qui sont déterminés annuellement par le gouvernement.

Lois sur les compagnies de gaz, d'eau et d'électricité: C-44 – Cette loi trace les modalités à suivre pour la formation d'une compagnie dans le secteur du gaz, de l'eau et de l'électricité. La loi précise aussi les conditions de fonctionnement interne de l'entreprise une fois formée, en même temps qu'elle circonscrit ses devoirs vis-à-vis du public et ses droits en tant que compagnie d'intérêt public.

Loi sur la protection de la santé publique: P-35 – Le secteur de la santé est très réglementé au Québec. La loi prévoit les modalités de délivrance de permis pour les ambulances et les normes funèbres. Il n'y a rien dans la loi qui empêche les PME dynamiques d'y accéder.

Loi sur les décrets de conventions collectives: D-2 – Cette loi vise à rendre obligatoires, à modifier, prolonger ou abroger les conventions relatives à un métier, à une industrie, à un commerce ou à une profession. Elle lie tous les salariés et tous les employeurs du Québec ou d'une région déterminée du Québec. Dans sa forme actuelle, la loi régit la procédure d'établissement des conditions de travail dans des secteurs où l'on retrouve un grand nombre de conventions collectives et d'employeurs. Par exemple, elle autorise l'établissement de décrets pour les secteurs de la construction, du taxi, des barbiers et coiffeurs, et quelques autres. Les décrets visent principalement à équilibrer l'offre et la demande entre travailleurs, employeurs et consommateurs.

Cette loi peut à l'occasion constituer une barrière à l'entrée pour les secteurs affectés, mais elle réduit la paperasserie et le fardeau des négociations collectives décentralisées, diminue la durée et la fréquence des grèves.

Loi sur l'assurance-maladie: A-29 – Cette loi touche aux procédures et règles pertinentes à la répartition territoriale des professionnels de la santé, à leur rémunération, à leurs conditions de travail, aux services qu'ils fournissent et aux ententes conclues avec eux. Elle porte aussi sur les possibilités de désengagement des professionnels et sur la gestion du paiement de leurs horaires par la RAMQ.

1.3.2 - Lois fédérales

Nous n'en présentons qu'une seule: la Loi concernant l'exportation et l'importation de marchandises de valeur stratégique et d'autres marchandises ou Loi sur les licences d'importation et d'exportation: E-17(70). – Cette loi fédérale donne au gouvernement le pouvoir d'établir les listes des marchandises d'importation et d'exportation contrôlées, et des pays visés par le contrôle. Elle donne aussi au ministre responsable de l'application de cette loi le droit de délivrer les licences et certificats relatifs à l'importation et l'exportation de ces marchandises.

L'impact principal de cette loi pour les petites entreprises est surtout la paperasse requise quand elles sollicitent des renseignements sur les engagements à fournir et la procédure à suivre pour la demande de licences et certificats.

1.4 - Lois favorables à la petite et moyenne entreprise

Nous considérons dans ce troisième groupe de lois celles qui favorisent l'émergence de nouvelles entreprises ou la survie de celles déjà existantes. Ces lois tendent à modifier d'une manière positive l'environnement dans lequel évoluent les petites et moyennes

entreprises soit en leur accordant directement des subventions, soit en allégeant leur fardeau fiscal par des crédits d'impôt, soit en encourageant les petites entreprises manufacturières par des politiques d'achat, soit enfin en offrant une assistance technique aux entreprises qui désirent améliorer leur productivité en adoptant les nouvelles technologies, etc. La raison de l'adoption de telles attitudes par les pouvoirs publics vis-à-vis des PME est que celles-ci créent de nombreux emplois et contribuent énormément au développement des régions. En effet, en 1984, par exemple, les PME étaient responsables de 41,5% de tous les emplois créés par le secteur privé au Québec[2].

1.4.1 - Lois provinciales

Loi sur le Centre de recherche industrielle du Québec: C-8 – Cette loi crée le Centre de recherche industrielle du Québec dont la mission est d'entreprendre de la recherche en sciences appliquées, de mettre au point des produits, procédés, appareils industriels ou scientifiques, d'obtenir et de diffuser de l'information et des renseignements d'ordre technologique ou industriel.

Les petites entreprises peuvent tirer des bénéfices énormes des services d'information du Centre, celui-ci étant considéré comme le laboratoire de recherche des entreprises qui ne peuvent pas se permettre d'en avoir un. En effet, le Centre, par les services gratuits qu'il offre dans certains cas aux petites entreprises, joue un rôle très utile, car celles-ci ne peuvent pas toujours assumer le coût parfois très important de la recherche de l'information.

Loi sur la Société de développement industriel du Québec: S-11-01 – La Société de développement industriel du Québec, dont la création et le fonctionnement sont autorisés par cette loi, s'adresse plus particulièrement à certaines catégories de petites et moyennes entreprises qui disposent d'une technologie moderne, sont orientées vers l'exportation de biens et services fabriqués au Québec et effectuent de la recherche et de l'innovation.

Loi sur l'aide au développement industriel: A-13 – Cette loi autorise le gouvernement à accorder une aide financière aux entreprises manufacturières qui:

a) mettent en oeuvre une technologie moderne pour fabriquer soit un bien de conception nouvelle, soit un bien non encore fabriqué au Québec ou dont la production au Québec sur une base compétitive est insuffisante pour le marché intérieur ou international;

b) consolident leurs moyens de production ou mettent en commun leurs opérations en tout ou en partie afin de

2. Ibid., p. 6, note 1

devenir plus compétitives ou afin d'accroître leur part du marché;
c) bien que rentables, ne peuvent obtenir d'aide financière autrement à des taux et conditions raisonnables, et contribuer ainsi plus efficacement au développement économique du Québec ou d'une de ses régions;
d) s'orientent vers l'exportation de biens manufacturés au Québec.

L'aide qui peut prendre la forme d'un prêt sur garantie (hypothèque, nantissement, gage) ou d'une garantie de remboursement total ou partiel, y compris les intérêts, est accordée pour l'achat, la construction, l'amélioration ou l'agrandissement d'usines ou d'installations, l'achat des terrains requis pour l'exploitation d'entreprises, l'achat de machines, d'outillage et d'équipement destinés à l'exploitation d'usines ou d'installations, l'acquisition de brevets d'invention ou leur exploitation, l'amélioration ou la consolidation de la structure financière d'entreprises et l'achat d'actions d'entreprises manufacturières ou commerciales.

C'est une loi qui offre des avantages substantiels aux entreprises manufacturières en quête d'aide financière à des coûts abordables. Cette loi favorise aussi l'émergence de petites entreprises non traditionnelles.

Loi sur la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires: S-21 – Cette loi vise deux objectifs. D'une part, la société veut favoriser l'implantation, la modernisation, l'expansion, le développement, la consolidation ou le regroupement des industries du secteur alimentaire; d'autre part, elle est prête à participer ou à intervenir dans la production, la transformation, le conditionnement et la commercialisation de tout produit relié au secteur agricole ou alimentaire ou aux pêcheries commerciales. La Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires est un bon atout pour les petites et moyennes entreprises de ce secteur qui ont des difficultés dans un ou plusieurs des domaines énumérés ci-haut, en particulier le conditionnement et la mise en marché de leurs produits, deux étapes qui, plus que souvent, mettent à rude épreuve leur efficacité.

Loi favorisant un crédit spécial pour les producteurs agricoles au cours des périodes critiques: C-79 – C'est une loi bénéfique et rassurante pour les petits exploitants qui en "période critique" peuvent obtenir des prêts et se voir accorder des conditions de remboursement favorables.

Loi sur le crédit aux pêcheries maritimes: C-76 – Cette loi est conçue pour venir en aide aux petits exploitants. Elle autorise le ministre des Finances à garantir et à payer, s'il y a lieu, jusqu'à concurrence de 500 000 $ le remboursement d'avances ou de prêts.

Loi favorisant le crédit à la production agricole: C-77 – Cette loi est par-

ticulièrement favorable aux petites et moyennes entreprises déjà établies et orientées vers la production agricole. Elles peuvent, en effet, obtenir des prêts et des conditions de remboursement très avantageuses.

Loi sur le crédit agricole: C-75 – Cette loi vient en aide tout spécialement aux jeunes agriculteurs et aux petites entreprises s'occupant d'agriculture en leur accordant des prêts pour améliorer ou agrandir leur exploitation.

Loi favorisant le crédit agricole à long terme par les institutions privées: C-75.1 – C'est une loi semblable à la précédente C-75, sauf que le prêt peut être obtenu d'une institution privée mais garanti par le gouvernement.

Loi sur le crédit forestier: C-78 et Loi favorisant le crédit forestier par les institutions privées: C-78.1 – Ces deux lois sont très bénéfiques aux petites et moyennes entreprises ayant la compétence pour s'occuper de l'exploitation ou de l'aménagement forestier. En effet, elles permettent à l'Office du crédit agricole d'accorder ou de garantir des prêts à des conditions avantageuses pour améliorer la gestion, l'exploitation ou la productivité des entreprises de ce domaine.

Loi sur l'aide au développement touristique: A-13.1 – Cette loi établit qu'une aide financière peut être accordée à toute entreprise dont les activités touchent à l'une des catégories de projets touristiques définies par règlement. Cette aide est consentie pour l'achat, la construction, la rénovation, l'amélioration, l'agrandissement ou l'aménagement de biens immobiliers, ainsi que de machines ou d'outillage reliés à un projet touristique. Elle peut aussi servir à l'acquisition de brevets, concessions ou franchises et leur exploitation ou à l'amélioration ou à la consolidation de la structure financière d'une entreprise.

L'aide peut prendre la forme d'une garantie de remboursement total ou partiel d'un engagement financier, d'un prêt, d'une subvention ou d'une exemption partielle du remboursement d'un prêt.

Sans doute aucun, cette loi favorise les PME du secteur touristique. Elle a cependant l'inconvénient d'imposer des formalités longues à remplir pour présenter les demandes et obtenir les renseignements, et elle est très exigeante en ce qui regarde les documents et les pièces à fournir lors des démarches.

Loi sur les bureaux de placement: B-10 – Par cette loi le gouvernement peut établir et maintenir dans les cités et villes des bureaux de placement pour les employés et l'enregistrement est gratuit pour les employés et les patrons.

Les employeurs peuvent tenir leur propre bureau de placement à condition qu'ils obtiennent un permis du ministre responsable et qu'aucune rémunération ne soit exigée des solliciteurs d'emplois.

Cette loi constitue un avantage pour les jeunes entreprises qui, autrement, auraient à encourir des frais pour le recrutement de leur personnel.

Loi sur l'Agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche: A-7.1 – Cette loi crée l'Agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche, dont la mission est de promouvoir l'innovation technologique et de contribuer à la mise en valeur des résultats de la recherche dans des applications industrielles ou commerciales susceptibles d'avoir des retombées économiques au Québec.

Les PME innovatrices peuvent profiter grandement des résultats ou des procédés mis au point par l'Agence.

Loi favorisant l'établissement de jeunes agriculteurs: E-12.1 – L'objectif de cette loi est d'encourager les jeunes agriculteurs seuls ou organisés en corporation, compagnie ou autres à s'établir dans le secteur agricole en leur accordant des subventions ou des prêts à de faibles taux d'intérêts.

Loi sur les syndicats d'élevage: S-39 – Cette loi encourage la formation des syndicats d'élevage. Les PME peuvent former des syndicats de ce genre, car la procédure est simple et la réglementation réduite au minimum.

Loi sur les sociétés d'horticulture: S-27 – Cette loi décrit la manière de s'y prendre pour constituer une société d'horticulture, de pomologie ou de production de fruits. Les démarches sont simples et les petites entreprises peuvent y avoir accès facilement.

Loi sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre: F-5 – Cette loi autorise le gouvernement à créer des commissions pour former ou recycler la main-d'oeuvre, en fonction des besoins. Elles peuvent certainement aider les petites entreprises, qui peuvent avoir recours à elles et combler sans peine leurs besoins en main-d'oeuvre spécialisée.

Loi favorisant le développement industriel au moyen d'avantages fiscaux: D-9 – L'objectif de cette loi est d'accorder des déductions fiscales pour des investissements favorisant le développement des entreprises québécoises de fabrication et de transformation. Elle précise les investissements admissibles à la déduction pour développement industriel. Les types d'entreprises, les montants et les zones géographiques sont également fixés par la loi. Le montant minimal à investir doit être de 150 000 $.

En dépit des avantages très évidents que la loi offre aux entreprises, la compréhension et l'interprétation de celle-ci requièrent un savoir-faire assez poussé des mécanismes fiscaux et une planification préalable des possibilités de déductions. Les avantages accordés par la loi sont donc accessibles aux PME dans la mesure où celles-ci sont bien informées et précisent bien leurs objectifs d'investissement.

Loi sur les sociétés de placements dans l'entreprise québécoise (SPEQ): S-29.1 – Cette loi vise à donner aux PME les possibilités légales, financières et fiscales de mettre en commun des investissements servant à développer l'industrie québécoise. Elle précise les procédures d'enregistrement, les placements admissibles et les règlements pouvant être édictés par le gouvernement. Les SPEQ sont contrôlées et approuvées par la Société de développement industriel du Québec et s'adressent particulièrement aux entreprises ayant un actif inférieur à 25 millions de dollars ou un avoir net des actionnaires d'au plus 10 millions de dollars. Une SPEQ doit amasser en capital-actions un minimum de 100 000 $ pour être reconnue comme telle. La loi dans sa forme actuelle est très favorable aux PME, elle exige relativement peu de documents administratifs et n'a aucune disposition qui limite le fonctionnement des marchés.

Loi sur les stimulants fiscaux au développement industriel: S-34 – Cette loi vise la création d'un fonds de relance industrielle devant permettre aux corporations de planifier leur expansion tout en favorisant le réinvestissement de leurs profits et en facilitant le financement d'activités susceptibles d'améliorer leurs performances économique et financière.

L'entreprise intéressée qui a moins de 200 employés et un actif supérieur à 7 500 000 $ peut déposer dans ce fonds, à son bénéfice, jusqu'à 50% de l'impôt à payer pour une année donnée. Selon l'article 13 de la loi, les montants versés dans le fonds de relance doivent être retirés et utilisés par l'entreprise dans les cinq ans à des fins de fabrication ou de transformation.

Loi sur l'assurance-prêts agricoles et forestiers: A-29.1 – Cette loi assure aux prêteurs le remboursement des pertes de capital et d'intérêts résultant d'un mauvais prêt agricole ou forestier, ainsi que des dépenses admises et encourues par le prêteur pour la protection de ses garanties ou pour réclamer ou obtenir du débiteur en défaut les sommes dues ou qui sont devenues exigibles. Elle définit les clauses de l'assurance-prêt et s'adresse principalement aux institutions financières. En 1978, une somme initiale de 10 millions de dollars a été accordée au fonds. Cette loi favorise le développement des PME agricoles et forestières en leur facilitant l'obtention de prêts comportant un certain degré de risque.

1.4.2 - Lois fédérales

Loi de soutien de l'emploi: C-56 (1970-71-71) – Son objet est de soutenir l'emploi au Canada en atténuant les effets néfastes qu'entraîneraient pour l'industrie canadienne l'imposition de surtaxes étrangères et d'autres mesures analogues. La loi accorde des subventions à l'emploi à toute entreprise de fabrication capable de démontrer qu'elle subira une diminution d'effectifs probable ou certaine pendant une période donnée à cause de mesures prises par d'autres pays relativement aux importations en provenance du

Canada. Les petites entreprises orientées vers l'exportation sont appelées à tirer profit de cette loi surtout pendant les périodes où les pays avec lesquels le Canada commerce manifestent des tendances protectionnistes.

Loi sur les subventions au développement des régions: R-3 (70) – L'objectif de cette loi est de favoriser l'emploi productif dans les régions du Canada où des mesures sont nécessaires pour promouvoir l'expansion économique et le relèvement social. Les PME déjà établies dans ces régions désignées ou qui veulent s'y installer peuvent bénéficier de cette loi, même si quelques légères contraintes y sont formulées, comme l'obligation pour les entreprises de participer et de collaborer à l'occasion aux programmes de main-d'oeuvre, de placement et de recyclage.

Loi sur les prêts aux petites entreprises: S-10 (70) – Cette loi vise en tout premier lieu les petites entreprises. Elle offre des garanties gouvernementales aux banques pour certains types de prêts qu'elles consentent aux PME. Pour être admissibles, les petites entreprises doivent remplir certaines conditions précisées par les règlements de cette loi.

Loi sur le développement industriel et régional: C-160 (1980-81-81-83) – C'est une loi qui prévoit une aide financière destinée au développement industriel de toutes les régions du Canada. Elle donne au ministre compétent le pouvoir d'accorder des subventions, prêts ou garanties à des entreprises commerciales situées dans les régions classées à des fins de développement industriel et régional par le ministre responsable. Le vrai impact de cette loi sur les PME existantes ou sur la création de nouvelles ne peut être évalué qu'à l'analyse des conditions imposées dans les programmes mis sur pied en vertu de ses dispositions.

Loi sur l'expansion des exportations: E-18 (70, 81-82-83) – C'est une loi qui vise à faciliter et à accroître le commerce d'exportation au moyen d'assurances, de garanties, de prêts et d'autres mesures financières. Par l'intermédiaire de la Société pour l'expansion des exportations, la loi assure les biens ou les paiements dus à l'exportation de marchandises, fournit les garanties nécessaires à des opérations d'exportations, ou, dans certains cas, prête des sommes à des exportateurs. C'est un service précieux offert aux entreprises désireuses d'exporter.

Loi sur l'assurance des crédits à l'exportation: C-105 (1952) – Cette loi autorise le gouvernement à garantir les engagements de paiement pris par les organismes étrangers envers les entreprises canadiennes ou à faire des prêts à ces organismes aux fins d'achat au Canada. Comme la précédente (E-18), cette loi peut aider énormément les PME exportatrices.

1.5 - Conclusion

L'instauration de lois pour réglementer l'activité économique trouve dans la théorie économique des gens qui sont en faveur et d'autres qui sont contre. Ceux qui sont en faveur y voient un moyen de corriger les défaillances du marché sur les aspects mentionnés dans l'introduction du présent chapitre. Pour ceux qui sont contre, les lois, et les règlements qui en découlent, ne sont qu'une façon subtile de diminuer les importations pour protéger certaines industries. Roderick Macdonald souligne que "certains disent que l'élaboration de règlements est un processus ferme où des intérêts puissants peuvent par leur participation obtenir des avantages indus à l'insu du public"[3].

Sans entrer dans un débat que, de toute manière, les données empiriques ne permettent encore ni de rejeter ni d'accepter, on peut néanmoins reconnaître que certaines lois ont consolidé, protégé et garanti des acquis sociaux qu'autrement il aurait été difficile sinon impossible d'obtenir. En même temps, en parcourant les textes de lois pour déterminer leur impact sur la vie des PME, on ne peut s'empêcher d'être surpris par la grande quantité de lois promulguées qui dans certains cas font double emploi et viennent ajouter aux tâches parfois lourdes du petit entrepreneur.

Reconnaissons tout d'abord que la grande majorité des lois s'inspirent encore des idées qui faisaient de la grande entreprise l'élément moteur de l'économie: elles sont rigides et réduisent énormément la faculté d'adaptation au changement des petites entreprises. Ces lois sont conçues comme si toutes les entreprises étaient gérées à la manière des grandes entreprises avec un personnel hautement qualifié capable de comprendre les textes de lois les plus complexes ainsi que toute la documentation administrative engendrée par les règlements. Ces lois sont abstraites, comme si elles ne s'adressaient qu'à des juristes.

Les lois sont nécessaires, mais elles doivent être réduites au minimum pour éviter les doubles emplois et le cumul de règlements. Une table des matières, un résumé explicatif et un index détaillé faciliteraient la tâche au petit entrepreneur qui n'est pas nécessairement un expert dans ce domaine. Il serait souhaitable et même recommandable que l'information concernant les lois soit vulgarisée de façon que celles-ci soient mieux connues et leurs conséquences comprises en détail.

---

3. MacDONALD, Roderick A., "L'intervention réglementaire par la réglementation" en Les règlements, les sociétés d'État et les tribunaux administratifs, Yvan Bernier et Andrée Lajoie coordonnateurs de la recherche, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, pp. 89-175.

Chapitre 2

Capacité d'adaptation des PME aux cycles économiques

2.1- Définition et datation des cycles économiques

2.1.1 - Définition

C'est en 1860 que Clément Juglar mettait en évidence l'alternance de phases d'expansion et de récession dans les économies occidentales, un cycle complet s'étalant sur 8 à 9 ans. Par la suite Joseph Kitchin (1923) démontrait l'existence de cycles plus courts, d'une durée moyenne d'environ 40 mois et généralement associés aux variations de stocks. Quelques années plus tard, en 1928, l'économiste russe Nikolai D. Kondratieff, révélait la présence de longues phases de prospérité et de stagnation inhérentes au système capitaliste et d'une durée de 50 à 55 ans. La plupart des économistes, toutefois, estiment que l'existence des cycles de Kondratieff n'est pas vérifiée. Les critiques sont essentiellement d'ordre statistique, étant donné la durée du phénomène. L'étude de ces cycles a donc été délaissée au profit de l'analyse de cycles plus courts.

Un cycle économique, ou cycle d'affaires, traduit les fluctuations de l'activité économique. Il est caractérisé par des phases successives d'expansion et de récession touchant l'ensemble des secteurs. C'est un phénomène récurrent, sans être périodique, d'une amplitude variable et dont la durée varie généralement entre 1 et 12 ans. Le cycle économique est par ailleurs propre aux économies de marché.

Depuis quelques années, certains auteurs utilisent un nouveau concept de "cycle de croissance", en assimilant un ralentissement du rythme de croissance à une phase de récession. Ainsi un taux de croissance inférieur au taux "potentiel"est équivalent à une décroissance. Outre le fait que cette définition constitue un retour à un concept plus ancien utilisé dans les années 20, il est très malaisé d'évaluer ce taux de croissance "potentiel".

De façon générale, et c'est ainsi que nous l'entendrons dans cette étude, une récession se définit comme une période d'au moins deux trimestres consécutifs, ou deux trimestres sur trois, au cours desquels l'activité économique aura subi des diminutions absolues, et dont le creux est suivi d'une croissance économique d'au moins trois trimestres consécutifs.

2.1.2 - Datation des cycles économiques au Canada

C'est en observant les variations du produit intérieur brut (PIB) que l'on peut repérer les différentes phases du cycle économique. Les modifications de cet agrégat, qui se définit comme la somme des dépenses personnelles et publiques en biens et services, ainsi que des investissements et des exportations

Tableau 2.1

Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, aux prix de 1981
Par trimestre, désaisonnalisé
Canada, 1961 à 1986
En millions de dollars

	Premier trimestre	Second trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
1961	132 384	136 076	138 464	140 732
1962	144 732	144 892	147 100	149 732
1963	150 704	152 568	154 092	159 532
1964	162 548	163 216	165 676	166 576
1965	171 692	173 368	175 916	180 460
1966	184 592	187 100	187 624	189 736
1967	189 332	193 132	193 972	194 572
1968	196 556	201 568	205 088	209 076
1969	210 604	211 748	214 584	218 848
1970 ----->	218 504 ----->	217 400	221 176	220 912
1971	222 884	229 796	236 684	239 184
1972	238 420	244 928	245 864	252 552
1973	260 360	262 716	263 604	270 796
1974	273 488	275 072	276 736	278 728
1975	278 432	281 048	285 228	288 040
1976	294 624	301 344	303 416	303 168
1977	308 204	309 360	311 344	317 108
1978	320 172	324 836	327 040	330 956
1979	334 800	336 708	340 096	341 844
1980	342 776 ----->	342 264 ----->	340 716	347 780
1981	354 836	359 352 ----->	356 152 ----->	353 636
1982 ----->	348 748 ----->	344 424 ----->	342 492 ----->	340 664
1983	344 940	352 676	359 356	362 148
1984	365 820	373 376	376 948	381 704
1985	384 920	386 500	389 460	396 416
1986	398 948	401 800	402 584	402 792

Source: Statistique Canada, CANSIM (D20031).

nettes, reflètent parfaitement les variations de l'activité économique.

Au Canada, le PIB remplace depuis peu le PNB (produit national brut) comme mesure de l'activité économique. Son utilisation a permis d'éliminer des problèmes de continuité insatisfaisante des séries, mais elle a par contre changé les dates des périodes de contraction de l'activité économique. Compte tenu toutefois de la meilleure qualité de l'information retenue dans la composition du PIB réel, c'est ce nouvel agrégat que nous utiliserons dans la datation des cycles canadiens.

Si on se réfère à la définition du cycle économique indiquée plus haut, on constate qu'il y a eu trois périodes de récession au Canada depuis 1961, soit les deux premiers trimestres de 1970, puis les deuxième et troisième trimestres de 1980 et enfin du troisième trimestre de 1981 au quatrième trimestre de 1982, soit six trimestres consécutifs de diminution du PIB réel (voir tableau 2.1). Il n'existe pas encore de données comparables sur le PIB québécois trimestriel en dollars constants, cette information étant à l'étude actuellement.

2.1.3 - Causes des récessions

Les facteurs potentiellement déclencheurs de récession sont nombreux et variés. On peut cependant les classer en deux catégories: les facteurs exogènes et les facteurs endogènes.

Les facteurs exogènes sont d'ordre naturel (séismes, sécheresse, etc.), politique (création de l'OPEP, etc.) ou encore économique (récession chez nos partenaires commerciaux, nouvelles politiques monétaires et fiscales adoptées par les gouvernements, etc.).

Les facteurs endogènes sont quant à eux inhérents au fonctionnement des économies de marché. Ainsi chaque phase du cycle serait porteuse de tensions et de déséquilibres propres à en assurer la fin et à provoquer un renversement de tendance. À cet effet, on pourrait mentionner le cycle de l'investissement. Par exemple, pour satisfaire une demande accrue de biens, les entrepreneurs pourraient décider d'augmenter la capacité de production. Une telle croissance de l'investissement stimule l'économie. Cependant, puisque l'information est imparfaite, les mesures d'investissements prises par la concurrence ne sont quasiment pas connues. Il risque donc d'y avoir surinvestissement par rapport à la demande et donc surproduction, ce qui entraînera une baisse des profits et des investissements, et donc un repli de l'économie. On pourrait faire le même raisonnement avec la production, le déclencheur résidant là encore dans la variation de la demande. Le phénomène s'accélère, puis s'autocorrige.

Qu'en est-il de l'emploi dans les phases du cycle économique? C'est en fait un indicateur du cycle, mais un indicateur retardé. Ainsi, en phase de reprise les entreprises augmentent les heures de travail avant d'embaucher de nouveaux

employés. En temps de crise, l'entreprise réduira d'abord les heures de travail avant de licencier. La durée de ce retard des phases de retournement peut aller de neuf mois à un an. C'est ce que différentes études ont permis de constater. Mais on peut également se demander si ce phénomène est le même quelle que soit la taille de l'entreprise ou son secteur d'activité. Par ailleurs, l'ampleur des phases de récession et de croissance de l'emploi est-elle comparable à celle de l'activité économique dans son ensemble? C'est à ces questions que la prochaine section tentera de répondre.

2.2- Analyse de l'emploi en périodes de récession et de croissance

Les données utilisées dans les tableaux suivants sont tirées de la publication de Statistique Canada intitulée "La création d'emplois: évaluation longitudinale selon la branche d'activité, la taille de l'entreprise et la province". L'étude longitudinale de la création d'emplois permet de décrire la dynamique de la création d'emplois selon la taille de l'entreprise, mais aussi selon les composantes de la variation nette de l'emploi, qui sont:

- la création d'emplois par la formation d'une nouvelle entreprise;
- la disparition d'emplois qu'entraîne la fermeture d'une entreprise existante;
- l'augmentation des effectifs d'une entreprise en expansion;
- la diminution des effectifs d'une entreprise toujours en activité.

La particularité de ces statistiques est de privilégier le comportement individuel des entreprises sur une période donnée. Ainsi on peut y suivre le processus de création d'emplois de 1978 à 1985 par les PME et les grandes entreprises classées telles en 1978. Ces statistiques nous permettent d'observer l'évolution des entreprises sans être gênés par les effets du reclassement annuel. Cependant, la publication fournit aussi des données annuelles pour l'analyse de la création d'emplois. Les principales réserves à l'utilisation de ces statistiques sont les suivantes:

- Les entreprises étudiées sont celles qui ont au moins un employé gagnant 500 $ ou plus par an.
- Le nombre d'entreprises et la classification par activité ne sont pas toujours très fiables, surtout chez la petite entreprise.
- Les créations et disparitions d'entreprises sont surestimées, il ne faut donc pas utiliser ces données pour l'estimation de la probabilité de survie. Ce facteur, toutefois, n'influe pas sur les estimations de la variation nette d'emploi.
- Le nombre d'employés est calculé en personnes/année, en divisant les salaires annuels versés par les gains annuels moyens tels qu'estimés et publiés

par Statistique Canada dans l'enquête mensuelle sur l'emploi. Cette méthode peut donc sous-estimer l'emploi dans les petites entreprises où le salaire annuel est généralement inférieur au salaire des grandes entreprises.

- L'information n'existe que depuis 1978. Néanmoins, depuis cette date, l'économie, tant québécoise que canadienne, a connu de grands bouleversements: une crise majeure en 1982, suivie d'une croissance soutenue depuis. Nous limiterons donc l'analyse à un seul cycle.

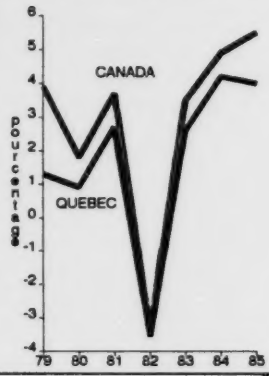
- Ces données sont annuelles, ce qui implique une comparaison avec le PIB réel sur la même base. L'analyse sera moins sensible, mais compte tenu de la durée des phases, les résultats n'en seront pas modifiés.

- La classification par tranche d'employés retenue dans la publication ne permet pas de définir la PME comme étant une entreprise de moins de 200 employés. Les sources statistiques nous imposent de définir la PME comme une entreprise de moins de 100 employés.

2.2.1 - Situation générale

Pour obtenir un PIB québécois en dollars constants nous avons utilisé les données du PIB en dollars courants auxquelles nous avons appliqué l'indice implicite des prix utilisé dans le calcul du PIB réel canadien. Comme le montre le graphique 2.1, de 1978 à 1985

Graphique 2.1
Taux de croissance du PIB réel au Québec et au Canada de 1978 à 1985 en



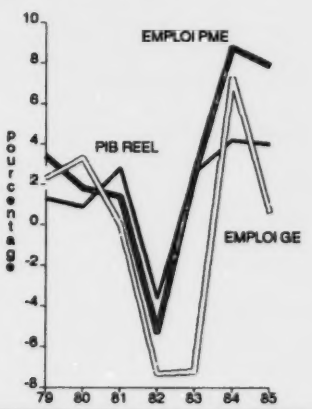
Sources: Statistique Canada, cat. n° 13-001, Bureau de la statistique du Québec, Comptes économiques du Québec; compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

l'économie québécoise a connu une crise importante suivie d'une expansion soutenue. Ainsi, malgré la durée limitée de la période étudiée, nous disposons de l'information suffisante pour analyser les comportements respectifs des PME et des grandes entreprises en termes d'emplois au cours des deux principales phases d'un cycle économique.

De façon générale, comme le montrent le graphique 2.2 et le tableau 2.2, les PME suivent parfaitement la conjoncture et s'adaptent immédiatement aux

variations de l'activité économique. Elles subissent la récession moins durement que la grande entreprise si on compare les taux respectifs de décroissance de l'emploi de 1981-1982 (-5,3% et -7,3%), ainsi que la durée de cette diminution d'effectifs (1 an et 2 ans). La reprise, en termes d'emplois, a donc été retardée, d'un an en moyenne, pour la grande entreprise. Quand la création d'emplois reprend en 1984, le taux est inférieur à celui des PME (7,3% et 8,8%) et il s'effondre dès 1985 à 0,6%, alors que les PME continuent leur progression à un rythme soutenu (7,9%).

Graphique 2.2
Taux de croissance du PIB réel et de l'emploi pour tous les secteurs sauf l'administration publique
Québec, 1979 à 1985



Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise, 1987; compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

En termes de nombre d'emplois, les PME, là encore, affichent une performance nettement supérieure à la grande entreprise. Ainsi en période de récession, les PME ont perdu environ 44 000 emplois. Dès 1984 cependant, les effectifs totaux des PME avaient retrouvé et même dépassé leur niveau de 1981. La grande entreprise par contre a très mal traversé cette période, perdant plus de 200 000 emplois de 1981 à 1983 et, malgré une très forte création d'emplois en 1984, elle n'a pas pu retrouver ses effectifs de 1981.

De façon très théorique, il serait tentant d'extrapoler la performance des PME et faire l'hypothèse d'un taux de croissance comparable dans la grande entreprise et la PME. Ainsi en phase de croissance, soit de 1983 à 1985 les PME ont créé 160 700 emplois, soit une augmentation de 19,3% de l'emploi par rapport à 1981. Si la grande entreprise, toutes choses étant égales par ailleurs, avait augmenté ses effectifs dans la même proportion, ce serait quelque 280 000 emplois de plus qui auraient été offerts aux Québécois.

Si on compare l'évolution respective des entreprises classées selon la taille de l'entreprise, on constate que ce sont les petites entreprises (moins de 20 employés) qui ont fait preuve du plus grand dynamisme. Comme le présente le tableau 2.3, la petite entreprise a démontré une très forte résistance en période de crise (11 500 emplois perdus en 1982, à peine 2,6% de ses effectifs de 1981) et une très grande vitalité en période d'expansion (102 600

Tableau 2.2
Emploi* et variations de l'emploi
PME et grandes entreprises
Québec, 1978 à 1985

Années	Emploi total		Variations nettes du nombre d'emplois		Variations en pourcentage		Variations du PIB
	En milliers		En milliers		%		%
	PME	GE	PME	GE	PME	GE	
1978	778,8	1 366,7	–	–	–	–	–
1979	805,0	1 398,5	26,2	31,8	3,4	2,3	1,3
1980	819,5	1 445,0	14,5	46,5	1,8	3,3	0,9
1981	830,7	1 444,6	11,2	-0,4	1,4	-0,0	2,8
1982	786,4	1 338,5	-44,3	-106,1	-5,3	-7,3	-3,6
1983	806,9	1 242,7	20,5	-95,8	2,6	-7,2	2,6
1984	877,9	1 333,8	71,0	91,1	8,8	7,3	4,2
1985 (1)	947,1	1 341,9	69,2	8,1	7,9	0,6	4,0

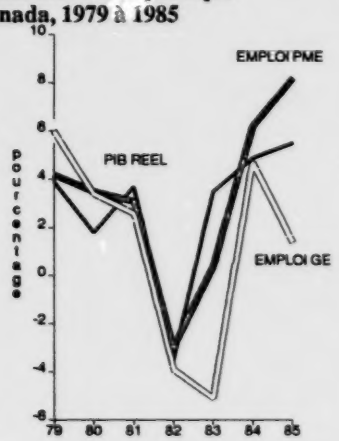
* Tous secteurs sauf administration publique.

1. Les emplois présentés sont ceux qui ont été relevés en 1985 dans les entreprises classées selon leur taille en 1984.

Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

nouveaux emplois de 1983 à 1985). Elle est donc à l'origine de seulement 7,6% des pertes d'emplois dues à la récession, mais elle a fourni 62,8% des nouveaux emplois, ce qui est une excellente performance. À l'opposé c'est la très grande entreprise (500 employés et plus) qui présente la pire performance, tant en termes de disparition que de création d'emplois, avec une perte globale de 76 500 emplois en 1982 et aucun emploi nouveau offert de 1983 à 1985, les emplois créés ne compensant même pas les pertes de 1982 et 1983.

Graphique 2.3
Taux de croissance du PIB réel et de l'emploi pour tous les secteurs sauf l'administration publique
Canada, 1979 à 1985



Sources: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise, 1987; compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Les PME dans leur ensemble, et plus particulièrement la petite entreprise, enregistrent donc des performances nettement supérieures à celles de la grande entreprise. Elles résistent mieux en période de récession, s'adaptent immédiatement aux variations de la conjoncture, affichent une reprise plus rapide et des taux de croissance plus forts en période d'expansion. Elles sont aussi plus créatrices d'emplois.

Comme le montrent le tableau 2.4 et le graphique 2.3, les PME canadiennes dans leur ensemble réagissent de la même façon que leurs homologues québécoises aux fluctuations de l'activité économique. Elles résistent mieux à la récession, ne perdant que 3% de leurs effectifs contre 3,9% chez la grande entreprise, et elles reprennent la création d'emplois dès 1983, alors que la grande entreprise ne sort de la crise qu'en 1984. C'est sur les PME enfin que repose la création d'emplois depuis la crise de 1982 et plus particulièrement sur la petite entreprise de moins de 20 employés qui crée la quasi-totalité des nouveaux emplois (tableau 2.5).

Si on compare toutefois les données québécoises et canadiennes, force est de constater qu'en période de récession, l'entreprise québécoise dans son ensemble est nettement moins performante que ses concurrentes des autres provinces. Ainsi lors de la crise de 1982, il y a eu environ 101 100 pertes d'emplois dans les PME au Canada, dont près de 44 300 au Québec, soit

Tableau 2.3
Variations de l'emploi par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1978 à 1985

Année	Taille des entreprises			
	Nombre d'employés			
	1-19	20-99	100-499	500 et +
	Emploi total (en milliers)			
1978	397,5	381,9	392,9	973,8
1979	412,8	392,2	402,6	995,9
1980	427,3	392,2	398,0	1 047,0
1981	439,3	391,4	399,1	1 045,5
1982	427,8	358,8	369,5	969,0
1983	447,7	359,0	352,7	890,0
1984	478,4	399,8	381,7	952,1
1985(1)	530,4	416,7	389,3	952,6
	Variations (en milliers)			
1978-1979	15,3	10,9	9,7	22,1
1979-1980	14,5	0,0	-4,6	51,1
1980-1981	12,0	-0,8	1,1	-1,5
1981-1982	-11,5	-32,6	-29,6	-76,5
1982-1983	19,9	0,2	-16,8	-79,0
1983-1984	30,7	40,8	29,0	62,1
1984-1985	52,0	16,9	7,6	0,5
	Variations (en pourcentage)			
1978-1979	3,8	2,9	2,5	2,3
1979-1980	3,5	0,0	-1,1	5,1
1980-1981	2,8	-0,2	0,3	-0,1
1981-1982	-2,6	-8,3	-7,4	-7,3
1982-1983	4,7	0,1	-4,5	-8,2
1983-1984	6,9	11,4	8,2	7,0
1984-1985	10,9	4,2	2,0	0,0

1. Les emplois présentés sont ceux qui ont été relevés en 1985 dans les entreprises classées selon leur taille en 1984.

Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise (version corrigée). Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 2.4
Emploi* et variations de l'emploi
PME et grande entreprise
Canada, 1978 à 1985

Années	Emploi total		Variations nettes du nombre d'emplois		Variations en pourcentage		Variations du PIB
	En milliers		En milliers		%		%
	PME	GE	PME	GE	PME	GE	
1978	3 018,5	5 167,1	–	–	–	–	–
1979	3 144,1	5 475,5	125,6	308,4	4,2	6,0	3,9
1980	3 253,2	5 662,0	109,1	186,5	3,5	3,4	1,8
1981	3 353,3	5 809,7	100,1	147,7	3,1	2,6	3,7
1982	3 252,2	5 582,4	-101,1	-227,3	-3,0	-3,9	-3,5
1983	3 265,2	5 295,2	13,0	-287,2	0,4	-5,1	3,5
1984	3 468,7	5 544,0	203,5	248,8	6,2	4,7	4,9
1985(1)	3 751,9	5 622,8	283,2	78,8	2,2	1,4	5,5

* Tous secteurs sauf administration publique.

1. Les emplois présentés sont ceux qui ont été relevés en 1985 dans les entreprises classées selon leur taille de 1984.

Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

43,8%, alors que la part québécoise en termes d'emplois n'était que de 24,8% en 1981. Les mêmes conclusions et proportions s'appliquent à la grande entreprise.

Lors de la reprise toutefois, les PME québécoises ont affiché un dynamisme beaucoup plus marqué. Ainsi, en 1983, alors que seulement 13 000 emplois étaient offerts dans l'ensemble des PME canadiennes, les PME québécoises en offraient 20 500. Sur l'ensemble de la période de croissance, les PME québécoises ont contribué à 32% des créations nettes d'emplois, ce qui fait qu'en 1983, elles représentaient 25,2% de l'ensemble des emplois des PME canadiennes.

2.2.2 - Évolution sectorielle

Trois secteurs dominent chez les PME québécoises, soit les services aux personnes et aux entreprises (32%), le commerce de détail (20%) et les industries manufacturières (18%). L'analyse statistique montrera le dynamisme respectif de chacun des secteurs de 1978 à 1985; nous ne reprendrons donc pas ce point. L'objectif ici est de s'attarder à l'évolution de ces différents secteurs selon les phases de récession et de croissance observées sur cette même période. Le tableau 2.6 présente donc les variations relatives et absolues de l'emploi de 1981 à 1982 (année de crise), puis de 1983 à 1985 (années de croissance). On peut y constater qu'au Québec, en phase de récession, tous les secteurs ont enregistré des baisses d'effectifs à l'exception des intermédiaires financiers qui se relevaient à cette date de la crise boursière de 1981. On constate tout d'abord que l'appartenance sectorielle influe beaucoup plus sur l'évolution de l'emploi que la taille de l'entreprise. Ainsi, une entreprise d'un secteur en forte décroissance connaîtra une chute plus importante de ses effectifs, et à l'inverse si l'entreprise est dans un secteur d'activité plus résistant, qu'elle soit PME ou grande entreprise, elle perdra relativement moins d'emplois. Néanmoins, tendance sectorielle mise à part, les PME affichent une meilleure résistance à la crise que la grande entreprise, et ce dans la quasi-totalité des secteurs. Seule exception, les transports et communications, où la grande entreprise perd relativement moins d'emplois que les PME.

Le secteur le plus touché par la crise a été celui de l'industrie manufacturière qui, avec 58 600 emplois perdus, a contribué à 39% du total des emplois disparus. Vient ensuite la construction, dont on connaît la volatilité de l'emploi et la sensibilité aux fluctuations économiques. Dans ces deux cas particulièrement, les PME ont nettement mieux résisté, toutes proportions gardées, que la grande entreprise. La diminution des effectifs a été de 11,7% pour la PME contre 22,2% pour la grande entreprise dans l'industrie de la construction et de 7,5% et 11,2% respectivement dans l'industrie manufacturière.

Les secteurs qui ont le mieux résisté à la crise sont les services financiers et les services aux personnes et entreprises. On peut penser que dans ces deux sec-

Tableau 2.5
Variations de l'emploi par taille d'entreprises
Tous secteurs sauf administration publique
Canada, 1978 à 1985

Année	Taille des entreprises			
	Nombre d'employés			
	1-19	20-99	100-499	500 et +
	Emploi total (en milliers)			
1978	1 617,1	1 401,4	1 389,7	3 777,4
1979	1 675,4	1 468,7	1 463,5	4 012,0
1980	1 746,9	1 506,3	1 487,0	4 175,0
1981	1 820,6	1 532,7	1 509,8	4 299,9
1982	1 792,4	1 459,8	1 442,9	4 139,5
1983	1 841,8	1 423,4	1 375,6	3 919,6
1984	1 933,0	1 535,7	1 469,8	4 074,2
1985(1)	2 143,9	1 608,0	1 510,9	4 111,9
	Variations (en milliers)			
1978-1979	58,3	67,3	73,8	234,6
1979-1980	71,5	37,6	23,5	163,0
1980-1981	73,7	26,4	22,8	124,9
1981-1982	-28,2	-72,9	-66,9	-160,4
1982-1983	49,4	-36,4	-67,3	-219,9
1983-1984	91,2	112,3	94,2	154,6
1984-1985	210,9	72,3	41,1	37,7
	Variations (en pourcentage)			
1978-1979	3,6	4,8	5,3	6,2
1979-1980	4,3	2,6	1,6	4,1
1980-1981	4,2	1,8	1,5	3,0
1981-1982	-1,5	-4,8	-4,4	-3,7
1982-1983	2,8	-2,5	-4,7	-5,3
1983-1984	5,0	7,9	6,8	3,9
1984-1985	10,9	4,7	2,8	0,9

1. Les emplois présentés sont ceux qui ont été relevés en 1985 dans les entreprises classées selon leur taille de 1984.

Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise (version corrigée). Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 2.6
Variations de l'emploi en périodes de récession et de croissance
PME et grande entreprise
Québec et Canada

Secteurs	PHASE DE RÉCESSION[1]				PHASE DE CROISSANCE[2]			
	Var. relatives à 81		Var. nettes		Var. relatives à 82		Var. nettes	
	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada
	%	%	000	000	%	%	000	000
Industrie manufacturière								
PME	-7,5	-5,8	-12,2	-28,7	11,3	12,3	16,9	57,8
GE	-11,2	-9,3	-46,4	-144,1	-4,3	-2,4	-15,9	-34,0
Construction								
PME	-11,7	-10,6	-7,1	-32,3	44,6	22,5	23,9	61,4
GE	-22,2	-10,8	-6,1	-18,2	-5,6	-25,7	-1,2	-38,6
Transport et communication								
PME	-6,8	-4,8	-2,6	-7,4	11,7	10,1	4,2	15,0
GE	-5,5	-3,7	-8,5	-22,1	-9,7	-7,0	-14,1	-40,9
Commerce de gros								
PME	-8,4	-4,3	-7,4	-14,5	-12,3	8,9	10,0	28,9
GE	-10,3	-5,5	-9,3	-26,5	-1,1	5,1	-0,9	23,6
Commerce de détail								
PME	-4,0	-2,4	-6,6	-15,2	21,6	15,2	33,9	93,9
GE	-8,2	-2,7	-9,7	-16,7	22,9	5,2	24,8	32,1
Intermédiaires financiers								
PME	1,0	2,2	0,4	3,8	15,3	14,1	6,5	24,4
GE	-2,5	-1,2	-2,5	-5,3	-2,8	2,2	-2,7	9,5
Services aux personnes et entreprises								
PME	-2,8	0,3	-7,2	3,6	23,6	17,0	57,9	189,2
GE	-3,7	1,1	-19,2	19,2	3,5	5,6	17,4	100,3
Tous secteurs*sauf administration publique								
PME	-5,3	-3,0	-44,3	-101,1	20,4	15,4	160,7	499,7
GE	-7,3	-3,9	-106,1	-227,3	3,4	0,8	2,9	40,4

(1) 1981-1982.
(2) 1983 à 1985.
* Incluant les industries primaires, les mines, carrières et puits de pétrole ainsi que les entreprises non classées.
Sources: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

teurs la demande est moins élastique que dans celui des biens manufacturiers. Dans leur cas, la demande a donc relativement moins diminué et a permis de maintenir l'emploi à un certain niveau.

Dans l'ensemble du Canada, la crise a été moins ressentie qu'au Québec. Dans la totalité des secteurs, les pertes relatives d'emplois y sont moins fortes, mais les tendances décrites précédemment s'y vérifient. Les pertes d'emplois sont proportionnellement moins élevées chez les PME. Le secteur le plus touché est l'industrie manufacturière, qui assume 52,5% des pertes d'emplois. On remarque cependant la très mauvaise performance du commerce de gros et de détail, qui apparaît beaucoup plus sensible qu'au Québec. Tout comme au Québec par contre, les services financiers et les services aux personnes et entreprises résistent fort bien à la crise, avec une excellente performance de ce dernier secteur, qui, non seulement ne perd aucun emploi en 1982, mais en crée environ 23 000.

Comme le montrent les graphiques de l'annexe 1 sur les variations annuelles comparées du PIB et de l'emploi par secteur, les PME, notamment celles du Québec, sont plus sensibles aux variations de la conjoncture. Elles s'ajustent immédiatement aux revirements du PIB et créent des emplois dès 1983, contrairement à la grande entreprise qui affiche un délai avant de reprendre sa croissance relative. À l'échelle canadienne, la sensibilité des PME est moins marquée qu'au Québec. Dans la plupart des cas, les pertes d'emplois se sont poursuivies en 1983, à un rythme moins fort toutefois, mais il faut attendre 1984 pour assister à la création de nouveaux emplois. Seule exception, l'industrie de la construction qui s'adapte parfaitement aux fluctuations économiques. Quant au secteur financier, son évolution reflète beaucoup plus l'activité boursière. C'est donc en 1981 que se retrouvent les plus importantes pertes d'emplois.

En phase de croissance, soit de 1983 à 1985, on constate que les PME ont, dans la quasi-totalité des secteurs, créé beaucoup plus d'emplois que les grandes entreprises à l'exception du commerce de détail, où la grande entreprise affiche un dynamisme comparable à celui des PME. Si on compare le total des emplois créés de 1983 à 1985 par les PME et la grande entreprise québécoises, on constate que les PME ont créé environ 47 fois plus d'emplois que la grande entreprise. Les PME les plus créatrices d'emplois se retrouvent dans le secteur des services aux personnes et aux entreprises (57 900) et le commerce de détail (33 900), suivi de près par l'industrie de la construction (23 900). Quant à la grande entreprise, elle a continué, malgré la reprise de l'activité économique, à perdre des emplois dans cinq secteurs, soit ceux de l'industrie manufacturière, qui a de grandes difficultés à se relever de la crise, l'industrie des transports et communications, les intermédiaires financiers, la construction et le commerce de gros. Cette plus grande vitalité des PME a eu pour résultat qu'en 1985, les PME de tous les

secteurs avaient retrouvé ou dépassé leur niveau d'emplois d'avant la récession (voir graphique 2.4). La grande entreprise, par contre, n'a pas encore retrouvé sa place.

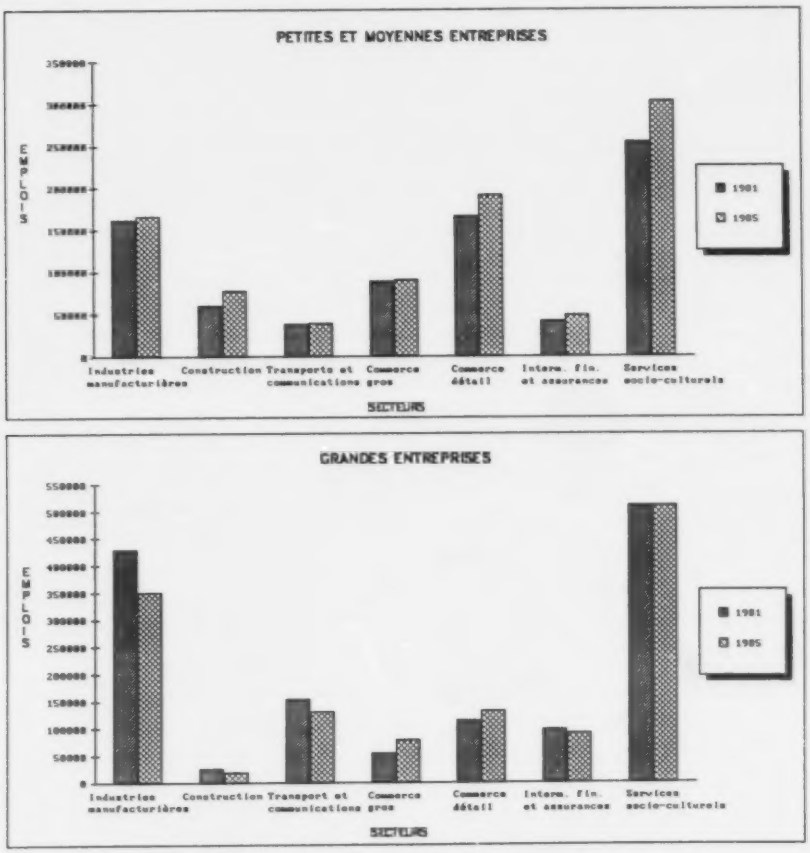
Les mêmes tendances se retrouvent dans l'ensemble canadien: les PME créent des emplois dans tous les secteurs et toujours dans des proportions supérieures à la grande entreprise. Néanmoins comme le montrent les graphiques de l'annexe 2, les PME canadiennes ne réagissent pas immédiatement aux fluctuations du PIB. Dans plusieurs secteurs, manufacturier, commerce de gros et de détail notamment, les PME affichent une certaine lenteur à créer de nouveaux emplois après la crise. Par contre, la grande entreprise canadienne démontre une plus grande vitalité que son homologue québécoise. Après répartition, l'écart entre le nombre d'emplois créés par les PME et celui des emplois créés par la grande entreprise est donc beaucoup moins marqué qu'au Québec, même si les PME créent 12 fois plus d'emplois que la grande entreprise. Tout comme au Québec, les secteurs les plus dynamiques sont ceux des services aux personnes et aux entreprises ainsi que du commerce de détail.

2.3- Les variations de l'emploi selon la taille et le cycle de vie de l'entreprise

On a vu que, dans la PME, l'emploi résistait mieux à la crise que dans la grande entreprise et qu'il reprenait plus vite sa croissance. Cependant, les données utilisées ne permettaient pas de connaître l'origine des emplois créés. Venaient-ils de nouvelles entreprises ou d'entreprises en croissance? De plus, elles ne permettaient pas de faire une distinction claire entre l'emploi dû au dynamisme des PME classées comme telles avant la crise, et l'emploi ajouté par les grandes entreprises reclassées en PME après la crise. Nous avons donc résolu d'analyser la création d'emplois annuelle de 1981 à 1984, en utilisant les données de l'étude longitudinale fournies dans le document de Statistique Canada sur la création d'emplois. Il est alors aisé de regrouper les emplois créés dans l'année selon les phases du cycle de vie de l'entreprise. Quant aux emplois reclassés, nous les mettrons en évidence, en utilisant la méthodologie suivante: les données fournies présentent l'emploi à l'année (t) et à l'année (t + 1) selon la taille de l'entreprise à l'année (t). Soit A, ce total de l'emploi pour l'année (t + 1). On dispose, par ailleurs, de l'emploi à l'année (t + 1), mais selon le classement des entreprises effectué cette même année (t + 1). Soit B, ce total. La différence entre ces deux montants (B-A) est le résultat des changements de taille des entreprises.

Ces comparaisons ne sont toutefois possibles que sur une base annuelle puisque les entreprises sont reclassées selon cette périodicité. Pour l'analyse de la création d'emplois en phase de récession, cela n'occasionne aucun problème puisque la crise est limitée à une seule année. Par contre, en phase de croissance, nous serons limités à des

GRAPHIQUE 2.4: Nombre d'emplois par secteur, PME et grandes entreprises. 1981–1985



SOURCE: Statistique Canada. Création d'emplois selon la taille de l'entreprise. Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

analyses annuelles puisque nous ne disposons pas de données de ce genre pour une période plus longue.

2.3.1 - Évolution en phase de récession

Nous avons vu dans la section précédente que la récession avait frappé toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, même si les PME, et plus particulièrement les petites entreprises de moins de 50 employés, résistaient beaucoup mieux que la grande entreprise. Le tableau 2.7 présente un résumé de la situation à cet effet. On peut aussi y constater que les pertes d'emplois pendant la période sont en quasi-totalité dues aux diminutions d'effectifs au sein d'entreprises en activité tout au long de la période (C-D). Ce pourcentage s'accroît avec la taille de l'entreprise: il est de 91% chez les PME et de 98% chez les grandes. Inversement, le bilan relatif des emplois perdus lors de fermetures et non remplacés au sein de nouvelles entreprises est plus lourd chez les PME, démontrant ainsi sa plus grande fragilité conjoncturelle. Ceci s'applique surtout aux entreprises moyennes (50 à 99 employés) qui affichent la pire performance relative en termes de création et disparition d'entreprises, tout comme elles affichaient la pire performance en termes de pertes relatives d'emplois.

Dans l'ensemble cependant, la majorité des entreprises ont réagi à la crise en diminuant leur personnel. Il est alors logique de penser que certaines d'entre elles aient pu changer de taille et se retrouver dans un groupe différent à la fin de l'année. En comparant les données d'emplois de 1982 selon les deux classifications, on obtient le total des effectifs reclassés. On peut constater qu'il y a eu, en effet, un glissement de certaines grandes entreprises chez les PME. Ainsi les PME de 1981 ne comptaient à la fin de l'année que 784 600 emplois, alors que selon le classement de 1982, elles en offraient 786 600 Il y a donc eu 2 000 emplois ajoutés (environ 0,2%), en provenance des grandes entreprises ayant changé de catégorie.

Ce sont les très grandes entreprises (500 employés et plus) qui sont les plus touchées par ce reclassement, avec une diminution de 4 600 emplois, alors que la grande (100 à 499 employés) et la petite entreprise (moins de 50 employés) enregistrent des augmentations d'effectifs. À partir de l'information disponible il est impossible d'établir un lien direct entre un groupe et un autre, et en conclure que les très grandes entreprises ont réduit leur personnel au point de se retrouver dans le groupe des petites entreprises. Il y a eu plus vraisemblablement une diminution générale des effectifs, qui a provoqué un reclassement en cascade.

Cependant, ces transferts sont marginaux, à peine 0,2%, et ne changent donc pas les résultats obtenus à la section 2. Que l'on prenne l'emploi avant ou après le reclassement, les PME affichent une meilleure résistance à la crise que la grande entreprise et elles la doivent à leurs propres ressources.

Tableau 2.7
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1981 et 1982.

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE DES ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1981	2,275.3	830.7	1,444.6	660.3	170.4	399.1	1,045.5
Variations (1981-1982)							
A. nouvelles entreprises	54.0	37.0	17.0	33.0	4.0	6.9	10.1
B. fermetures	(60.5)	(41.2)	(19.3)	(35.2)	(6.0)	(10.3)	(9.0)
solde (A - B)	(6.5)	(4.2)	(2.3)	(2.2)	(2.0)	(3.4)	1.1
C. entreprises en croissance	110.1	76.8	33.3	67.5	9.3	16.4	16.9
D. entreprises en décroissance	(253.8)	(118.7)	(135.1)	(95.9)	(22.8)	(45.2)	(89.9)
solde (C - D)	(143.7)	(41.9)	(101.8)	(28.4)	(13.5)	(28.8)	(73.0)
Variations nettes: en nombre	(150.2)	(46.1)	(104.1)	(30.6)	(15.5)	(32.2)	(71.9)
en pourcentage	(6.6)	(5.5)	(7.2)	(4.6)	(9.1)	(8.1)	(6.9)
1982 (selon la taille en 1981)	2,125.1	784.6	1,340.5	629.7	154.9	366.9	973.6
1982 (selon la taille en 1982)	2,125.1	786.6	1,338.5	631.6	155.0	369.5	969.0
effectifs reclassés (2)	0.0	2.0	(2.0)	1.9	0.1	2.6	(4.6)

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1982 (selon la taille en 1982) moins l'emploi en 1982 (selon la taille en 1981)
Sources:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Le même phénomène est observé au niveau canadien, et aussi de façon très marginale. Il y a bien un transfert d'emplois de la grande entreprise vers la PME (15 300 postes), mais cela représente une augmentation d'à peine 0,09% des effectifs de la PME par rapport au total des emplois selon la classification de 1980 des entreprises (tableau 2.8).

2.3.2 - Évolution en phase de croissance

Lors de la reprise économique, en 1983, seules les PME de moins de 50 employés présentent un bilan positif en termes de création d'emplois (41 500 emplois au cours de l'année) (voir le tableau 2.9). Ces PME sont aussi les seules où les emplois offerts dans de nouvelles entreprises ont compensé les pertes enregistrées lors de fermetures (+9 900 emplois). Elles sont aussi les seules à afficher des résultats positifs dans la création d'emplois au sein d'entreprises ayant maintenu leur activité durant la période (+21 700 emplois). En phase de reprise, c'est donc sur la petite entreprise que repose la création d'emplois. On peut noter par ailleurs que ce dynamisme lui est propre et n'est pas dû aux effets d'un reclassement d'entreprises à la suite d'une diminution d'effectifs. Au contraire, la comparaison des effectifs reclassés à la fin de l'année démontre qu'il y a eu un transfert d'entreprises des moins de 50 employés vers les catégories supérieures, touchant quelque 20 600 emplois.

À l'opposé, la très grande entreprise (+500 employés), compte tenu de la diminution importante de ses effectifs, a connu un glissement vers les catégories inférieures, très vraisemblablement vers le groupe des 100-499 employés. On peut constater au tableau 2.9 que l'effet du reclassement est surtout favorable à la grande entreprise, ce qui démontre que le dynamisme observé chez les PME est bien réel et leur est entièrement attribuable.

Quand la croissance est amorcée, dès 1984, toutes les catégories d'entreprises créent de nouveaux emplois, mais c'est encore la petite entreprise (-50 employés) qui s'avère la plus dynamique à tous les niveaux: création d'emplois dans de nouvelles entreprises, bilan des créations et fermetures d'entreprises, emplois au sein d'entreprises en croissance et création totale d'emplois (tableau 2.10). À un niveau agrégé, on constate que le bilan des transferts des PME vers la grande entreprise s'élève à 30 800 emplois, soit 3,4% de l'emploi des PME avant reclassement. Le dynamisme observé à la section 2 se trouve donc confirmé et même amplifié par ces nouvelles données. Les résultats sont similaires pour le Canada (voir tableaux à l'annexe 3). On peut donc conclure que les effets du reclassement ne remettent nullement en question les résultats obtenus quant au dynamisme et à la résistance des PME en phase de croissance et de récession. Au contraire, le dynamisme des PME en phase de croissance a même été sous-évalué à la section 2, puisque nous y avons présenté les données après reclassement, c'est-à-

Tableau 2.8
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Canada, 1981 et 1982.

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE DES ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1981	9,163.0	3,353.3	5,809.7	2,689.3	664.0	1,509.8	4,299.9
Variations (1981-1982)							
A. nouvelles entreprises	194.2	146.5	47.7	131.3	15.2	23.0	24.7
B. fermetures	(201.9)	(149.9)	(52.0)	(130.0)	(19.9)	(32.0)	(20.0)
solde (A - B)	(7.7)	(3.4)	(4.3)	1.3	(4.7)	(9.0)	4.7
C. entreprises en croissance	596.4	386.7	209.7	337.9	48.8	88.2	121.5
D. entreprises en décroissance	(917.0)	(469.0)	(448.0)	(386.5)	(82.5)	(159.9)	(288.1)
solde (C - D)	(320.6)	(82.3)	(238.3)	(48.6)	(33.7)	(71.7)	(166.6)
Variations nettes: en nombre	(328.3)	(85.7)	(242.6)	(47.3)	(38.4)	(80.7)	(161.9)
en pourcentage	(3.6)	(2.6)	(4.2)	(1.8)	(5.8)	(5.3)	(3.8)
1982 (selon la taille en 1981)	8,834.7	3,267.6	5,567.1	2,642.0	625.6	1,429.1	4,138.0
1982 (selon la taille en 1982)	8,834.7	3,252.3	5,582.4	2,619.8	632.5	1,442.9	4,139.5
effectifs reclassés (2)	0.0	(15.3)	15.3	(22.2)	6.9	13.8	1.5

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1982 (selon la taille en 1982) moins l'emploi en 1982 (selon la taille en 1981)
Sources:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 2.9
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1982 et 1983.

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE DES ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1982	2,124.9	786.4	1,338.5	631.4	155.0	369.5	969.0
Variations (1982-1983)							
A. nouvelles entreprises	58.4	47.1	11.3	43.0	4.1	7.0	4.3
B. fermetures	(58.4)	(38.2)	(20.2)	(33.1)	(5.1)	(11.4)	(8.8)
solde (A - B)	0.0	8.9	(8.9)	9.9	(1.0)	(4.4)	(4.5)
C. entreprises en croissance	147.7	105.1	42.6	93.7	11.4	17.9	24.7
D. entreprises en décroissance	(223.2)	(88.3)	(134.9)	(72.0)	(16.3)	(39.5)	(95.4)
solde (C - D)	(75.5)	16.8	(92.3)	21.7	(4.9)	(21.6)	(70.7)
Variations nettes: en nombre	(75.5)	25.7	(101.2)	31.6	(5.9)	(26.0)	(75.2)
en pourcentage	(3.6)	3.3	(7.6)	5.0	(3.8)	(7.0)	(7.8)
1983 (selon la taille en 1982)	2,049.4	812.1	1,237.3	663.0	149.1	343.5	893.8
1983 (selon la taille en 1983)	2,049.4	806.7	1,242.7	652.3	154.4	352.7	890.0
effectifs reclassés (2)	0.0	(5.4)	5.4	(10.7)	5.3	9.2	(3.8)

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1983 (selon la taille en 1983) moins l'emploi en 1983 (selon la taille en 1982)
Sources:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

dire après diminution du nombre d'emplois dans les PME.

2.4 - Conclusion

Nous avons observé les comportements respectifs des PME et des grandes entreprises au cours d'une phase de récession et d'une phase de croissance. Les conclusions sont donc limitées à ces périodes. Néanmoins, ces résultats en corroborent d'autres, obtenus par d'autres auteurs. Ils sont donc parfaitement fiables, malgré la durée limitée de notre période d'étude.

Les PME, dans leur ensemble, affichent de meilleures performances, en matière d'emplois, que les grandes. Elles en perdent proportionnellement moins en phase de récession, elles réagissent immédiatement lors de la reprise et leur croissance est soutenue. Les PME sont un facteur déterminant dans la création d'emplois, mais aussi un pilier solide quand la situation économique se dégrade. Néanmoins, cette réalité statistique ne doit pas faire oublier la grande instabilité de l'emploi dans ces entreprises. Il suffit de s'arrêter au nombre important d'emplois disparus à cause de fermetures. Même si les emplois créés dans de nouvelles entreprises les compensent en partie, le taux de fermetures élevé dans les PME en souligne la fragilité.

Par ailleurs, si les PME affichent une si bonne résistance, elles la doivent en grande partie à la flexibilité de leur personnel, peu syndiqué et peu payé, qui accepte plus facilement des réductions de salaires pour éviter le licenciement. Les relations de travail souvent personnalisées dans les PME, différentes des négociations collectives plus fréquentes dans la grande entreprise, permettent de maintenir un certain niveau d'emploi.

Les PME, en règle générale, par la souplesse de leur gestion, s'adaptent mieux aux événements que la grande entreprise. Mais faut-il vraiment les comparer pour les opposer? Leur champ d'activité, leurs modes de production, leurs marchés sont différents. En fait ces deux types d'entreprises sont complémentaires plus que concurrentes, et même très souvent les PME sont dépendantes de la grande entreprise, ne serait-ce que par la sous-traitance. Elles sont toutes deux indispensables au développement économique du Québec.

Tableau 2.10
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Québec, 1983 et 1984.

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE D'ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1983	2,049.6	806.9	1,242.7	652.5	154.4	352.7	890.0
Variations (1983-1984)							
A. nouvelles entreprises	65.0	47.5	17.5	42.5	5.0	9.1	8.4
B. fermetures	(66.5)	(39.5)	(27.0)	(35.1)	(4.4)	(12.3)	(14.7)
solde (A - B)	(1.5)	8.0	(9.5)	7.4	0.6	(3.2)	(6.3)
C. entreprises en croissance	265.0	152.9	112.1	132.4	20.5	41.6	70.5
D. entreprises en décroissance	(101.1)	(58.8)	(42.3)	(50.2)	(8.6)	(15.5)	(26.8)
solde (C - D)	163.9	94.1	69.8	82.2	11.9	26.1	43.7
Variations nettes: en nombre	162.4	102.1	60.3	89.6	12.5	22.9	37.4
en pourcentage	7.9	12.7	4.9	13.7	8.1	6.5	4.2
1984 (selon la taille en 1983)	2,212.0	909.0	1,303.0	742.1	166.9	375.6	927.4
1984 (selon la taille en 1984)	2,212.0	878.2	1,333.8	705.3	172.9	381.7	952.1
effectifs reclassés (2)	0.0	(30.8)	30.8	(36.8)	6.0	6.1	24.7

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1984 (selon la taille en 1984) moins l'emploi en 1984 (selon la taille en 1983)
Sources:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Chapitre 3

La participation des travailleurs dans l'entreprise au Québec

Au Québec, la participation s'exerce à la fois dans l'entreprise corporative et dans l'entreprise coopérative. Des raisons variées sont à l'origine du développement de la participation des travailleurs dans l'entreprise commerciale ou des membres dans un système de coopération: le sauvetage d'emplois, la création d'emplois, l'essai d'un système nouveau de fonctionnement en réaction aux activités exercées dans le cadre traditionnel d'opération résumé par la relation "employeur-employé" et même la recherche d'un nouveau style de travail axé sur des principes empruntés à l'écologisme et aux technologies douces en sont les principales.

Un état de la situation de la participation dans l'entreprise est fourni dans le présent dossier. Quant au volet de la participation des travailleurs dans l'entreprise corporative, la situation québécoise est illustrée à partir du rapport de la Commission consultative sur le travail, rapport intitulé "La participation des travailleurs dans l'entreprise" et publié en 1986. Le texte traitant de ce volet constitue donc une synthèse des principaux éléments du rapport et, de ce fait, il renvoie le lecteur à celui-ci pour les aspects méthodologiques.

Le portrait des coopératives au Québec, en tant qu'outils de développement économique, est par la suite donné. La place des travailleurs dans les coopératives est située et les perspectives d'avenir sont tracées. Précisons tout de suite que les coopératives visent la démocratisation de l'économie et le partage de la propriété et des revenus qui en découlent.

3.1 - Participer dans l'entreprise corporative

3.1.1 - Portrait général

3.1.1.1 - Les constats

La participation des travailleurs dans l'entreprise présente au Québec un univers de réalisations intéressantes, de mythes solidement ancrés et de contradictions profondes. Pendant que discutaient spécialistes et parlementaires, des hommes et des femmes d'action dans les entreprises, les syndicats et les fonctions publiques expérimentaient à la pièce des formes de participation plus ou moins élaborées, toujours colorées ou freinées dans leur développement par un cadre législatif et fiscal relativement inapproprié. Malgré de fâcheuses querelles d'école, les expériences continuaient à se multiplier.

C'est ainsi qu'au Québec sont apparues, au fil des expériences, des formules de participation des travailleurs dans l'entreprise aussi diverses que les comités conjoints, les nouvelles formes

d'organisation du travail, le partage des bénéfices, le versement de dividendes, l'actionnariat, les cercles de qualité, la copropriété et le contrôle complet de l'entreprise. Ces variantes de la participation se retrouvent principalement dans le secteur manufacturier, spécialement dans les industries des produits textiles, du bois, du meuble, du papier, du matériel de transport, des produits électriques, des produits chimiques et des aliments.

Au-delà des formules diverses, on peut se demander si, en fait, la participation des travailleurs dans l'entreprise, et plus spécifiquement la formule de la cogestion, constitue seulement une réponse aux difficultés économiques des années 1970 et, au tournant des années 1980, une tentative d'assurer un sursis à des entreprises condamnées par la crise générale et les resserrements partiels dans les secteurs mous de l'industrie québécoise.

De façon générale, pour les formes plus simples de participation des travailleurs comme pour la formule de la cogestion, la participation entraîne des effets positifs sur l'emploi, la productivité, la satisfaction, les conditions de travail et les relations de travail.

Ainsi, dans les entreprises où des formes de participation de gestion ont été notées, 62% d'entre elles ont déclaré avoir constaté une amélioration de la productivité et 67% ont décelé une hausse de la satisfaction. La productivité augmenterait notamment grâce aux programmes de "redisign" des tâches et de participation aux profits. Pour la satisfaction des travailleurs, la rotation des tâches se présenterait comme le mécanisme le plus efficace.

C'est surtout à partir de 1975 que les entreprises ont commencé à se doter de ces mécanismes de participation de gestion. La fin des années 70 a été favorable au développement de comités conjoints, de nouvelles formes d'organisation du travail et de l'intéressement économique alors que le début des années 1980 connaît plutôt l'avènement des comités de productivité (tels les cercles de qualité) et des plans d'actionnariat.

D'autre part, une corrélation positive semble aussi s'établir dans la plupart des cas de cogestion entre participation et amélioration de la performance des entreprises. La mise en place de la cogestion dans des entreprises en voie de consolidation ou de relance favorise des diagnostics "positifs". En effet, la poursuite des activités de l'entreprise suscite un dynamisme qui bouleverse plusieurs aspects fonctionnels de l'entreprise. Entre autres, l'espoir de conserver son emploi, et non seulement la cogestion ou l'accès au statut d'actionnaire, fait en sorte que les travailleurs ont tendance à être plus productifs, moins exigeants et plus souples envers les politiques de la direction.

Les expériences québécoises de participation de gestion apparaissent diversifiées et assez peu liées aux caractéristiques structurelles, telles

que la taille, la région, le secteur d'activité ou le statut syndical. Ces expériences semblent davantage dues à une initiative patronale et modifient assez peu le statut du travailleur dans l'entreprise. Par contre, les expériences les plus récentes, et plus particulièrement celles qui débordent la simple participation à la gestion pour rejoindre le partage de la propriété, paraissent, quant à elles, cheminer dans une direction proche de la démocratie industrielle.

Les expériences de cogestion les plus récentes tendent vers des formes de participation de gestion. En effet, plus nous avancions vers notre époque, plus la part de la propriété, de la gestion et des résultats dévolue aux travailleurs diminuait en importance. Aussi, si la participation des travailleurs à l'entreprise tend à s'étendre au Québec, on constate également qu'elle diminue en intensité. Les cas de partage significatif de la propriété, de la gestion et des résultats avec les travailleurs semblent plus rares aujourd'hui qu'au cours des années 1970; par contre, on observe une recrudescence de l'actionnariat individuel des travailleurs, des formes nouvelles d'organisation du travail, des cercles de qualité. Ces dernières formes de participation des travailleurs, principalement celles-ci, mais sans nier la qualité des autres, constituent des avenues de développement des entreprises fort méritoires. Toutefois, des freins à leur expansion sont présents à plus d'un carrefour.

3.1.1.2 - Les contraintes à la participation

Les contraintes objectives qui pèsent sur les expériences québécoises de participation sont d'ordre légal, d'ordre financier, d'ordre organisationnel et d'ordre culturel.

a) Les aspects légaux

Le cadre législatif canadien et québécois se prête encore mal aux expériences de cogestion. Les aspects légaux reliés aux expériences québécoises de cogestion sont la protection des droits des actionnaires minoritaires, définition du salarié au sens du Code du travail, et le maintien du statut de compagnie privée pour certaines sociétés de plus de 50 actionnaires. Pour faire face à ces deux problèmes, les partenaires n'ont pas recours à des mécanismes particuliers; ils s'adaptent selon les données du moment. Pour la protection des actionnaires minoritaires, les expériences qui connaisent le plus de succès sont celles faisant appel au collectif des travailleurs, dont les effets techniques et stratégiques paraissent positifs, mais qui entraîne une certaine lourdeur administrative et des contraintes d'ordre culturel et social.

C'est avant tout grâce à une meilleure organisation de leurs intérêts collectifs que les travailleurs parviendront à maîtriser les incertitudes qui naissent des contraintes légales et, ainsi, à mieux contrôler le démarrage et le développement de l'expérience de participation.

b) Les aspects financiers

Les contraintes d'ordre financier ont trait à la disponibilité du capital, aux risques personnels et à la façon de disposer des actions. La disponibilité du capital ne pose pas des problèmes seulement lors de l'amorce de la participation. Elle en pose également au cours du développement de l'expérience lors d'opérations de ventes d'actifs, de fusion ou d'expansion. Un autre problème de disponibilité de capital concerne les jeunes travailleurs, souvent incapables de racheter la part des anciens qui prennent leur retraite. Un troisième problème inquiète beaucoup les employés de l'entreprise où il y a participation des travailleurs: celui de la valeur réelle des actions qu'ils détiennent.

c) Les aspects organisationnels et techniques

Les facettes organisationnelles et techniques du développement des expériences de participation se rapportent à bien des aspects de l'entreprise. Elles ont trait à l'équipement, à l'organisation du travail et aux relations de coopération-opposition qui en découlent.

La situation précaire des entreprises cogérées ne permet guère des réaménagements techniques de grande envergure ou des expérimentations de nouvelles formes d'organisation du travail. Non seulement la technologie ancienne ne permet-elle que rarement une forme de réorganisation du travail, mais son peu de fiabilité, étant donné l'âge des machines, impose un style de travail, de service-entretien et d'autorité souvent plus ferme que dans l'entreprise traditionnelle. Des rapports entre cette structure de production autoritaire et une nouvelle structure de direction d'entreprise formellement plus égalitaire naît une série de contraintes culturelles qui inhibent ou limitent le développement des expériences.

d) Les aspects culturels

Les entreprises corporatives étudiées ont été soumises dès le départ à des contraintes objectives énormes, en termes d'opacité de la règle juridique, d'incertitude du financement et d'insuffisances de l'appareil productif. Il est peut-être normal que les anciennes habitudes culturelles s'y maintiennent et qu'y soit freiné le développement d'une subjectivité participative, débouchant sur une nouvelle culture d'entreprise.

3.1.1.3 - Des recommandations

Afin de réduire au minimum les contraintes au développement de la participation des travailleurs dans l'entreprise, des gestes concrets peuvent être posés.

1. La modernisation de la loi québécoise sur les compagnies doit être accélérée de manière à offrir de meilleures protections aux actionnaires minoritaires.

2. La recommandation du Rapport sur la capitalisation de l'entreprise québécoise ayant trait à l'institution au Québec d'un Régime de placement dans son entreprise (REPSE) doit être

acceptée et mise en oeuvre dans les plus brefs délais.

3. La Commission des valeurs mobilières du Québec doit accepter de reconnaître comme entreprises privées les SPEQ formées par plus de 50 travailleurs pour investir dans leur propre entreprise.

4. Les limites imposées aux SPEQ et aux REPSE doivent être élargies, de manière à permettre aux travailleurs une certaine diversification de leurs placements, comme le font les stipulations qui gouvernent le Fonds de solidarité du Québec.

5. Les actions du Fonds de solidarité du Québec doivent continuer à être soutenues et encouragées par l'État.

6. La recherche sur l'évolution de la culture organisationnelle dans les entreprises participatives doit être encouragée.

3.1.2 - Les visages de la participation

La participation fait partie du vocabulaire courant des organisations depuis déjà un grand nombre d'années aussi bien au Québec qu'à l'extérieur. La notion de participation se réfère à une pratique ou à un comportement de concertation entre les partenaires de

Mythes de la participation des travailleurs dans l'entreprise

1. La participation procure la paix sociale dans l'entreprise
2. La participation assure la planification de l'évolution de l'entreprise
3. La participation répartit le pouvoir dans l'entreprise
4. La participation est possible uniquement dans les coopératives
5. La participation assure la compétence dans l'entreprise
6. La participation est réservée à certains secteurs de la vie sociale
7. La participation débouche de façon automatique sur une qualité de vie améliorée au travail
8. La participation remplace le syndicat
9. La participation fait disparaître la structure d'autorité
10. La participation est favorisée par les législations
11. La participation existe grâce aux subventions
12. La participation cause l'échec de l'entreprise

l'entreprise. Dans ce sens large, la participation implique une volonté d'agir en commun, une attitude ouverte entre les parties. D'une part, la participation dans l'entreprise se réfère à l'acte par lequel les individus et les groupes de cette organisation s'associent les uns aux autres dans la poursuite d'un objectif commun; participer implique alors qu'on prend part au fonctionnement de l'entreprise. D'autre part, une situation dans laquelle les individus et les groupes se trouvent associés à d'autres représente également un fait de participation; cette fois, c'est la participation dans le sens "d'avoir part" à l'entreprise. Bref, la notion de participation renvoie à **l'acte de prendre part à la structure décisionnelle ou encore à toutes les situations où les différents partenaires dans l'entreprise ont part à la structure économique de l'entreprise.**

Cette définition de la participation s'exprime, sur le plan concret, à travers trois éléments fondamentaux de l'entreprise, à savoir la gestion, les résultats et la propriété. Il y a **participation à la gestion** lorsque les travailleurs influent sur les décisions qui concernent le fonctionnement de l'entreprise. De son côté, la **participation aux résultats** consiste en une répartition des surplus entre les travailleurs et la direction. Quant à la **participation à la propriété**, elle implique la possession d'une partie ou de la totalité du capital de l'entreprise par les travailleurs.

3.1.2.1 - La gestion

La participation à la gestion prête souvent à confusion. Cela tient avant tout au concept de gestion lui-même, qui regroupe des éléments concernant des activités trop variées de l'entreprise. En effet, on retrouve des activités de gestion à tous les niveaux de l'entreprise, de l'atelier au conseil d'administration. De plus, la gestion comprend elle-même un ensemble d'activités qu'on a coutume de regrouper dans les grandes fonctions de planification, d'organisation, de direction et de contrôle. La participation à la gestion désigne donc une gamme de formules différentes, dont le dénominateur commun est l'introduction des travailleurs dans le processus de prise de décision dans l'entreprise. Les éléments des divergences entre toutes ces formules ont trait à l'intensité, au positionnement structurel, au mode d'organisation et au mode d'accès de la participation à la gestion (voir tableau 3.1).

Ainsi, sur le plan de l'intensité, la participation à la gestion dépend du degré d'influence des travailleurs dans le processus décisionnel de l'entreprise. Dans ce contexte, les degrés de participation sont l'information, la consultation, la codécision ou la cogestion, ainsi que l'autocontrôle ou autogestion. Les autres nuances des modalités de la participation sont exposées au tableau décrivant les types de participation.

Les comités conjoints d'usine ou d'atelier fournissent un bon exemple de mécanismes de participation à la gestion répandus dans les entreprises québécoises. On distingue trois types de comités conjoints: 1) les comités conjoints patronaux-syndicaux mentionnés dans la convention collective; 2) les comités conjoints employeurs-employés déterminés par la législation; 3) les comités conjoints employeurs-employés qui résultent d'une volonté de gestion participative des travailleurs. Ces comités visent à faire participer les travailleurs au processus décisionnel de l'entreprise.

Il existe d'autres mécanismes de participation des travailleurs à la gestion de l'unité de travail. Ces mécanismes influent davantage sur les éléments structurels du travail et de la répartition des tâches. Cette forme de participation résulte de l'introduction de nouvelles formes d'organisation du travail ayant pour but d'associer les travailleurs à la programmation et à l'aménagement de leurs tâches dans les usines comme dans les bureaux. Parmi les techniques les plus fréquentes de réorganisation du travail, on compte la rotation, l'élargissement et l'enrichissement des tâches.

3.1.2.2 - Les résultats

La participation aux résultats désigne toutes les formes de partage des résultats économiques de l'entreprise entre les propriétaires et les travailleurs. Il s'agit là encore d'une catégorie complexe, difficile à définir en termes clairs. Le travailleur participe aux résultats du moment qu'il touche, sous une forme autre que salariale, une quote-part des revenus ou des épargnes de l'entreprise. On y retrouve donc aussi bien la participation aux bénéfices que la distribution de dividendes (si les travailleurs sont actionnaires) ou le retour aux travailleurs de portions plus ou moins grandes d'économies de coûts réalisées dans un atelier, à différents moments de l'année. Les formes d'expression de la participation aux résultats sont diverses et varient presque d'une entreprise à l'autre. Deux grandes catégories peuvent illustrer ces formes de participation aux résultats.

La première renvoie au partage des gains réalisés par le biais des revenus de capital: dividendes et amélioration de la valeur des actions. La seconde catégorie est associée au partage des profits résultant de l'augmentation de la performance des travailleurs ou de la diminution des coûts de production; elle comprend l'ensemble des mesures d'intéressement économique mises en place dans l'entreprise (primes). Elle s'exerce à travers une série de modalités spécifiques précisées à partir des notions générales d'intensité, de positionnement structurel, de modes d'organisation et de modes d'accès, telles que présentées au tableau 3.1.

3.1.2.3 - La propriété

La participation à la propriété se fonde sur le droit corporatif. Le statut juridique de propriétaire confère à celui qui le détient les privilèges relatifs à l'administration et au partage des

Tableau 3.1
Types et modalités de participation

Types et modalités	Participation à la gestion	Participation aux résultats	Participation à la propriété
Intensité	Information/consultation/ codécision/autocontrôle	Selon la proportion de profits distribués	Minoritaire/quasi paritaire/ majoritaire/entière
Positionnement structurel	Stratégie/organisationnel/ opérationnel	Profits liés à la performance dans l'usine ou l'atelier	Votante/non votante
Mode d'accès	Directe/indirecte	Versement immédiat/ différé Individuelle/collective	Paiement immédiat/ différé Individuelle/collective
Mode d'organisation	Instituée/non instituée	Plan de partage des profits	Répartition égale/ répartition inégale
	Volontaire/obligatoire	Instituée/non instituée	Instituée/non instituée Volontaire/obligatoire

Source: Commission consultative sur le travail (1986).

surplus réalisés. De la sorte, la participation à la propriété entraîne une participation à la gestion et aux résultats.

Ce type de participation varie selon qu'il s'applique à une entreprise privée ou à une coopérative. Dans les entreprises régies par le droit corporatif, la proportion de capital détenue détermine la part de responsabilité ainsi que la part des profits à recevoir. Dans une entreprise coopérative, le mécanisme de la part sociale donne la possibilité aux membres-travailleurs de participer à la gestion selon le principe "une personne/un vote", alors que les profits sont divisés au prorata des services obtenus ou selon les transactions effectuées avec la coop (heures travaillées, par exemple).

L'intensité de la participation des travailleurs à la propriété dépend de la proportion du capital détenu. Elle s'exprime par l'actionnariat, la copropriété ou la propriété entière. Il y a actionnariat lorsque des travailleurs achètent des actions votantes de l'entreprise où ils travaillent. La copropriété ou cogestion implique un partage de la propriété donnant aux travailleurs comme actionnaires un poids supérieur à celui que leur donnait l'actionnariat. L'autogestion ou propriété entière représente la forme la plus poussée de participation des travailleurs à l'entreprise: ceux-ci sont alors les seuls propriétaires de l'entreprise et en assument toute la gestion.

Grâce à la participation des travailleurs, soit à la gestion, aux résultats ou à la propriété, c'est l'humanisation du travail qui est valorisée. En plus de ces formes de participation dites "de gestion", il est possible de parler de démocratie industrielle où cogestion et autogestion sont les avenues privilégiées de participation des travailleurs. Souvent, la participation de gestion recourra aux mêmes mécanismes que la démocratie industrielle. Ce qui distingue cette dernière, c'est l'envergure qu'elle donne à la participation en l'étendant à la fois à la propriété, à la gestion et aux résultats; c'est aussi sa tradition qui repose sur une perspective de démocratisation de l'entreprise plutôt que sur une volonté d'amélioration de la gestion et de la productivité.

Ainsi, pour la Commission consultative sur le travail, la participation des travailleurs sur les plans de la propriété, de la gestion et des résultats de l'entreprise représente des formes de participation dite "de gestion". Si l'une ou l'ensemble de ces formes de participation sont très développées, elles pourront donner naissance à la démocratie industrielle où la cogestion est la forme de participation privilégiée.

3.1.3 - La participation de gestion

Une recherche exploratoire a donc été entreprise pour déceler quelles sont les nouvelles tendances de gestion au sein des entreprises québécoises. L'enquête a été menée par une équipe conjointe de l'Institut national de la productivité (INP) et de l'École des hautes études commerciales de

Montréal (HEC). Les 40 cas qui ont fait l'objet de l'analyse se répartissent comme suit par rapport aux formes de participation: (voir tableau 3.2).

3.1.3.1 - Évaluation globale

Les chercheurs ont relevé sept genres d'aménagements, eux-mêmes subdivisés en espèces, qui établissent des modalités particulières et nouvelles de gestion des ressources humaines. L'expression genres d'aménagements se réfère aux différentes notions de rémunération, de conditions physiques de travail, d'organisation du temps de travail, de tâches, de communication, de participation aux organes de direction et de comités employeurs-employés (voir tableau 3.3).

Une enquête, réalisée au moyen de questionnaires auprès de 624 entreprises, a permis d'obtenir 308 réponses. Cette enquête confirme l'existence de nombreux changements dans la gestion des entreprises: 256 entreprises ont réalisé 1 242 aménagements dans ce domaine. Les modifications relatives aux conditions physiques de travail constituent 36% du nombre total des aménagements réalisés. Viennent ensuite les modifications apportées à la tâche (15%), à l'organisation du temps de travail

Tableau 3.2
Répartition du nombre de cas examinés selon les mécanismes de participation de gestion

Mécanismes de participation de gestion	Nombre de cas	Numéro de cas (annexe 5)
Comités conjoints	12	1.1 à 1.12
Nouvelles formes d'organisation du travail	11	2.1 à 2.11
Intéressement économique	5	3.1 à 3.5
Actionnariat	12	4.1 à 4.12

Source: Commission consultative sur le travail (1986).

Tableau 3.3
Classification des innovations dans la gestion

Rémunération
- remplacement du taux horaire par un salaire hebdomadaire ou mensuel
- programme de répartition des profits
- programme d'achat d'actions
- programme de partage de réduction des coûts

Conditions physiques de travail
- amélioration du poste de travail
- diminution de l'effort physique
- amélioration des lieux de repos, de restauration, des installations sanitaires
- amélioration de l'environnement esthétique
- instauration d'un programme de conditionnement physique

Organisation du temps de travail
- temps supplémentaire volontaire
- horaire comprimé
- horaire variable
- élimination de l'horloge pointeuse
- programme de partage d'emploi

Tâche
- enrichissement de la tâche
- rotation des tâches
- redesign des tâches
- groupe semi-autonome
- accroissement de l'autonomie dans l'exécution des tâches

Communication
- programme d'information pour les employés
- boîtes à suggestion

Participation aux organes de direction
- participation des employés au Conseil d'administration
- participation des employés au comité de direction

Comités employeurs-employés
- comité de productivité
- comité de planification
- comité de qualité de vie au travail
- autres comités conjoints non prévus par la législation

Source: LEMELIN, Maurice et LAMOUREUX, Daniel, Les changements dans l'organisation du travail. Quelques tendances, 1984 (recherche INP-HEC).

(13%) et à la communication (12%). Enfin, 8% de ces aménagements concernent la participation aux organes de direction tandis que 6% des aménagements se trouvent reliés à l'implantation de comités employeurs-employés.

Il ne semble pas que les dimensions de l'entreprise, sa présence dans un secteur économique particulier ou encore son statut syndical aient un impact sur sa propension à réaliser des aménagements dans sa structure organisationnelle de l'entreprise. D'après cette enquête, 62% des entreprises qui ont effectué des aménagements, ont déclaré avoir vu s'améliorer leur productivité et 67% ont noté chez leurs travailleurs une hausse de la satisfaction.

Les données de l'enquête se rapportant aux mécanismes de participation de gestion ont été isolées et c'est ainsi que 330 aménagements s'y rapportant ont été notés. Selon ce découpage, on note que les changements relatifs aux nouvelles formes d'organisation du travail représentaient près de 57% de l'ensemble des aménagements issus d'un mécanisme de participation des travailleurs dans l'entreprise. Viennent ensuite les changements qui permettent aux travailleurs de prendre part à différents comités conjoints employeurs-employés (25,8%). Enfin, un peu moins du cinquième des aménagements reliés à la participation relève de l'intéressement économique (12,7%) ou de l'actionnariat (4,5%).

3.1.3.2 - Des formules variées

La participation des travailleurs dans le cadre d'une participation de gestion s'exprime de plusieurs façons, selon l'influence réelle des travailleurs dans l'entreprise. Ces formes de participation sont les comités conjoints, les nouvelles formes d'organisation du travail, l'intéressement économique ainsi que l'actionnariat.

a) Les comités conjoints employeurs-employés

Les 12 expériences analysées, dont 8 ont lieu dans la région de Montréal, s'avèrent positives. Le cadre d'implantation des comités conjoints présente peu de variations d'une expérience à l'autre. Onze d'entre elles ont démarré dans la dernière décennie. L'implantation de ces comités se réalise principalement dans les entreprises qui restructurent leurs activités, que ce soit sur le plan de la gestion proprement dite ou sur celui de l'organisation du travail.

Dix des entreprises concernées reconnaissent aux comités conjoints le mérite d'améliorer la communication et de régler nombre de "petits problèmes" avant qu'ils ne s'enveniment. En ce qui concerne l'emploi et les conditions de travail, ces expériences semblent avoir peu d'effet. Elles se révèlent particulièrement efficaces sur le plan de la productivité et de la satisfaction des travailleurs. En effet, 9 des 12 entreprises examinées ont observé une augmentation de leur productivité, alors que 5 de ces entreprises en-

registrent une hausse de la satisfaction des travailleurs. Du côté des relations du travail, on remarque que la présence syndicale n'influe pas sur le déroulement de ces expériences, dans la mesure où le syndicat accepte d'y prendre part.

Ces expériences se déroulent généralement selon un des trois scénarios suivants: l'expérience permet d'atteindre directement quelques objectifs particuliers (productivité, contrôle de la qualité, etc.) et dans l'ensemble les relations du travail demeurent ce qu'elles étaient; l'expérience donne des résultats positifs étonnants mais, après un certain temps, il y a essoufflement et le climat de travail se détériore; l'expérience ne donne aucun résultat et le climat de travail demeure ce qu'il était. Il est à noter que l'introduction de comités conjoints se réalise dans des conditions relativement saines: bonne santé financière et climat de relations de travail satisfaisant.

b) Nouvelles formes d'organisation du travail

Certaines expériences de qualité de vie au travail mettent l'accent sur le processus socio-technique de production. Elles s'intéressent à la restructuration de la tâche et cherchent à instaurer un type d'organisation du travail optimal en fonction des exigences de la technologie. Au Québec, le nombre d'entreprises connues qui expérimentent ces nouvelles formes d'organisation du travail semble plus limité que dans la situation précédente.

Parmi les 11 entreprises analysées, dont 8 se situent dans la région de Montréal, 9 présentent des effets positifs sur l'organisation du travail. Quatre entreprises considèrent avoir contribué par la restructuration des tâches à faire augmenter l'emploi. Dans 8 des entreprises examinées, on attribue aux nouvelles formes d'organisation du travail une augmentation de la rémunération allant de pair avec l'amélioration de la qualification des employés. Par ailleurs, 9 entreprises déclarent avoir enregistré une hausse de la satisfaction des travailleurs et 10 d'entre elles affichent une augmentation de la productivité.

L'analyse de ces 11 cas montre que l'introduction de nouvelles formes d'organisation du travail fonctionne mieux dans les petites et moyennes entreprises, non syndiquées et nouvellement implantées.

c) L'intéressement économique

Le partage des bénéfices en vertu duquel une part des profits de l'entreprise est remise aux travailleurs peut prendre deux formes selon que ceux-ci en retirent un avantage financier immédiat ou à long terme. Sous cette rubrique, nous traitons des plans de partage des bénéfices nets et des plans de partage des gains de productivité comme mécanismes de participation des travailleurs aux résultats de l'entreprise dont le versement est immédiat. Ces plans de partage des bénéfices donnent lieu à un versement en espèces ou en ac-

tions d'une part des profits aux travailleurs.

Les quatre entreprises qui ont mis sur pied des plans de partage des bénéfices nets sont unanimes pour évaluer positivement l'effet de ces plans de partage des profits. À preuve, les quatre expériences durent depuis au moins six ans et elles se poursuivent encore actuellement. C'est principalement sur les plans de la productivité et de la satisfaction des travailleurs que les quatre entreprises enregistrent des améliorations.

d) L'actionnariat

En Amérique du Nord, l'actionnariat se développe principalement en fonction de dispositions législatives offrant des avantages fiscaux aux employeurs et aux employés qui s'impliquent dans de tels plans.

Aux États-Unis, l'implantation de plans d'actionnariat pour les travailleurs s'intensifie à partir de 1974 par la mise sur pied d'un programme visant à permettre aux travailleurs de participer à la propriété de leur entreprise. Couramment appelé ESOP (Employee Stock Ownership Plan), ce programme, par l'intermédiaire d'une fiducie, permet aux travailleurs de voir se transformer une partie de leur rémunération en actions de l'entreprise. Le Business Week rapporte que plus de 6 000 programmes ESOP ont été implantés depuis 1974, ce qui représente environ dix millions de travailleurs américains.

Au Canada, peu de lois encouragent l'achat d'actions par les travailleurs. Le régime de participation différé aux bénéfices (RPDB) fait exception. Le Québec est en fait la seule province qui dispose d'une mesure incitative en cette matière: le Régime d'épargne-actions du Québec (REA). Cette loi, adoptée en 1979, permet aux acquéreurs d'actions de demander une déduction fiscale de 20% du revenu jusqu'à concurrence de 20 000 $.

Par ailleurs, la Commission Saucier proposait en mars 1984 la création d'un Régime enregistré de placement dans son entreprise (REPSE), une mesure inspirée du programme américain (ESOP). Ce régime permettrait aux propriétaires et aux employés d'entreprises non inscrites en bourse de transformer une partie de leur épargne en capital-actions de leur entreprise et de bénéficier de la même exonération fiscale que s'ils investissaient dans un régime d'épargne-retraite ou d'épargne-actions. Par contre, le ministre des Finances a annoncé la création d'un autre véhicule proposé par la Commission Saucier, la Société de placement dans l'entreprise québécoise (SPEQ). Les SPEQ sont des sociétés à capital de risque créées par de petits groupes d'actionnaires dans le but de prendre part à des projets économiques ou pour investir dans des PME.

En ce qui concerne le nombre d'entreprises québécoises qui proposent à leurs employés des plans

d'actionnariat, des relevés auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec indiquent que 71 entreprises ont obtenu une dispense pour émettre des actions aux travailleurs en 1983 et 1984. Par ailleurs, 46 entreprises inscrites au REA ont réservé une partie des actions émises à leurs employés. Le pourcentage d'actions réservées aux travailleurs lors d'une émission se situe autour de 10%.

Si traditionnellement l'actionnariat était principalement réservé aux cadres, la tendance semble se résorber tout au moins dans le cas de plans de partage de propriété inscrits au REA. Selon les données fournies par Lévesque, Beaubien, il existe autant sinon plus de plans d'actionnariat réservés aux travailleurs non cadres qu'aux travailleurs cadres. Toujours selon ces données, environ 4 entreprises sur 5 ayant plus d'un milliard d'actifs réservent des actions pour leurs travailleurs non cadres alors que cette proportion est de 21 sur 41 dans le cas des entreprises ayant moins d'un milliard d'actifs.

Parmi les 12 entreprises étudiées dont la majorité se situent dans la région de Montréal, qui offrent des plans de partage de la propriété entre la direction et les travailleurs, 4 sont inscrites en bourse et 8 ne le sont pas. Les plans de partage de la propriété dans les quatre sociétés "publiques" semblent avoir comme principal effet d'augmenter la productivité. De plus, la présence syndicale a relativement peu d'impact sur les plans d'actionnariat, bien que les syndicats se méfient lorsque ces plans ont comme objectif, plus ou moins avoué de remplacer les salaires et les avantages sociaux existants. Quant aux entreprises "privées", l'effet des plans d'actionnariat se fait sentir tant au chapitre de la productivité qu'à celui de la satisfaction des travailleurs. Par ailleurs, l'actionnariat dans les petites entreprises a peu d'effet sur les relations du travail. Généralement non syndiqués, les travailleurs sont soumis à l'autorité du patron.

3.1.4 - La démocratie industrielle

Dans les petites et moyennes entreprises industrielles, et a fortiori dans les grandes entreprises, la cogestion représente le modèle le plus fréquent et le plus développé de démocratie industrielle. Les entreprises québécoises n'échappent pas à la règle. L'examen des formes de démocratie industrielle porte donc ici sur celle de la cogestion.

3.1.4.1 - Évaluation globale

Le portrait statistique de la cogestion au Québec est établi à partir des études menées, en collaboration, par des responsables du PECEC (Programme expérimental de création d'emplois communautaires) et le Bureau de la statistique du Québec. Les entreprises participatives du PECEC se trouvent principalement dans la région de Montréal et dans les régions ressources du Québec. Selon les données du PECEC, 159 (73,9%) des entreprises fonctionnant selon une formule participative se situent dans le secteur manufacturier (voir tableau 3.4).

Tableau 3.4

Répartition des entreprises participatives subventionnées par le PECEC selon la région, le secteur d'activité économique, la taille, l'intensité et la forme de participation (1979-1983)

Région	Nombre d'entre-prises	Secteur d'activité économique	Nombre d'entre-prises	Taille (nombre d'employés)	Nombre d'entre-prises	Intensité[1] de la participation	Nombre d'entre-prises	Forme de participation	Nombre d'entre-prises
Bas-St-Laurent/ Gaspésie	26	primaire	9	0 à 9	109	33 % et -	129	aux actions ordinaires	129
Saguenay/ Lac-St-Jean	29	manufacturier	159	10 à 29	59	34% à 50 %	38	aux profits	27
Québec	12	construction	1	30 et +	24	51% à 100 %	48	aux actions ordinaires et aux profits	59
Mauricie/Bois Francs	11	transport	3						
Estrie	2	commerce	8						
Montréal	89	finance	1						
Outaouais	29	services	34						
Abitibi-Témiscamingue	10								
Côte-Nord	7								
Total	215	Total	215	Total	192[2]	Total	215	Total	215

1. La proportion de la propriété et /ou des profits détenus
2. Considère seulement les entreprises qui ont reçu au moins une tranche de subvention au 31 mars 1983; tiré du Recensement des entreprises participatives dans le cadre du Programme expérimental de création d'emplois communautaires (PECEC) d'avril 1979 à mars 1983, 1984, p. 35.

Source: Administration – PECEC, mars 1985.

Dans 167 entreprises, l'intensité de la participation correspond à moins de 50% de la propriété et/ou des profits détenus; seulement 48 entreprises dépassent ce seuil. Un redécoupage des enquêtes du BSQ et du PECEC a dû être fait pour rejoindre le noyau "dur" de la cogestion québécoise, c'est-à-dire les entreprises de plus de dix employés dont les travailleurs détiennent des actions ordinaires votantes dans une proportion significative. Ainsi, 40% des entreprises "participatives" du PECEC indiquent une telle participation.

Afin de pouvoir suivre l'évolution d'entreprises cogérées, plusieurs sources documentaires ont été retenues, ce qui a permis de répertorier 34 entreprises. Cette évolution s'étend sur trois générations. À chacune de ces générations correspondent certains traits dominants de la cogestion. Le tableau 3.5 présente la répartition des entreprises cogérées selon leur génération. Parmi les 34 entreprises répertoriées, 10 ont été créées au début des années 1970, 15 entreprises cogérées ont été mises sur pied entre 1978 et 1982, et 9 entreprises existent depuis seulement 1983. On note 7 cas de cogestion minoritaire, 6 cas de cogestion communautaire, 10 cas de cogestion quasi paritaire, 8 cas de cogestion majoritaire et 3 cas d'autogestion. La description de l'évolution des entreprises cogérées au cours de ces périodes porte sur trois éléments: le cadre d'implantation, la structure de propriété et la structure de gestion (voir tableau 3.6).

3.1.4.2 - Les vagues de la gestion

Au fil des ans, les objectifs poursuivis par les entreprises dotées d'une structure de cogestion se sont modifiés à tel point que les formes mêmes de coges-

Tableau 3.5
Évaluation globale des impacts de la cogestion

Diagnostic	Nombre de cas			Total
	1ère génération (avant 1978)	2ème génération (1978-1982)	3ème génération (1983 et +)	
Positif	5	14	2	21
Nul	2	0	0	2
Négatif	2	1	0	3
nd	1	0	7	8
Total	10	15	9	34

Source: Commission consultative sur le travail (1986).

Tableau 3.6
Aspects descriptifs de chacune des générations d'entreprises cogérées

Aspects global	opérationnel	1ère génération	2ème génération	3ème génération
Caractéristiques structurelles	localisation	régions ressources	régions urbaines	indifféremment
	taille	moyenne 50-199	moyenne 50-199	petite 10-99
	secteur d'activité	secteur manufacturier (bois, imprimerie, produits métalliques et vêtements)	secteur manufacturier (aliments, textiles, produits métalliques)	secteur manufacturier (textiles, bois, produits métalliques, produits chimiques, transport)
	statut syndical	milieu généralement syndiqué	milieu généralement syndiqué	milieu rarement syndiqué
Cadre d'implantation	objectif	préserver ou créer des emplois	source de capital, préserver des emplois	source de capital, préserver des emplois ou organisation de l'entreprise
	promoteur	représentants syndicaux et cadres, représentants syndicaux et travailleurs	représentants syndicaux ou propriétaires	propriétaires
	contexte	consolidation, relance ou nouvelle entreprise	consolidation, relance	consolidation, nouvelle entreprise, expansion

à suivre...

Tableau 3.6 (suite)
Aspects descriptifs de chacune des générations d'entreprises cogérées

Aspects global	Aspects opérationnel	1ère génération	2ème génération	3ème génération
Structure de propriété	forme de cogestion	communautaire et entière	semi-paritaire, majoritaire	semi-paritaire, majoritaire
	mode d'acquisition	individuel/volontaire	collectif, obligatoire	individuel, volontaire
Structure de gestion	directe	décisions stratégiques et opérationnelles	décisions opérationnelles	peu de prise de décision directe
	indirecte	décisions stratégiques (cadres ou représentants syndicaux)	décisions stratégiques et organisationnelles (représentants syndicaux)	décisions stratégiques (cadres, représentants syndicaux et travailleurs non-cadres)
Evolution jusqu'à nos jours	existence	plusieurs existent toujours	la plupart sont fermées	existent toujours
	structure de propriété	diminution de la part détenue par les travailleurs	diminution de la part détenue par les travailleurs	stable
	structure de gestion	retour au modèle de gestion traditionnel	retour au modèle de gestion traditionnel	stable

tion ont évolué en fonction de ceux-ci. Trois époques dominantes peuvent être évoquées.

a) Première génération (avant 1978): la prise en charge

Dès le début des années 1970, des travailleurs ripostent à d'éventuelles fermetures d'usines et prennent le contrôle de celles-ci sans trop tenir compte des possibilités réelles de rentabilité. Le souci immédiat de conserver et, dans certains cas, de créer des emplois est à l'origine de ces expériences participatives. L'idéologie d'une prise en charge collective des travailleurs est à la base de ces expériences dont Tricofil constitue sans aucun doute le principal exemple.

Les entreprises cogérées de la première génération sont principalement situées dans les régions périphériques du Québec. De petite taille, elles se situent dans les secteurs traditionnels de l'activité économique. Plusieurs sont des entreprises syndiquées. Elles ont vécu des expériences de participation des travailleurs à la propriété largement encouragées par des groupes qui, face à des situations d'urgence, deviennent leurs alliés. La détention de capital votant par des investisseurs extérieurs à l'entreprise est réduite, sauf en ce qui concerne les entreprises communautaires.

D'après l'analyse de ces 10 entreprises cogérées, on constate qu'au début des années 1970 le mode d'accès des travailleurs à la propriété est individuel et volontaire. De plus, une forte proportion du capital votant est détenue par les travailleurs et les groupes qui s'allient à eux dans ce projet (cadres, syndicat, communauté). Ces entreprises présentent des structures de gestion variées. Certaines encouragent la participation des travailleurs à tous les niveaux de décision; les autres privilégient la participation des travailleurs non cadres par représentation des délégués syndicaux et des cadres au conseil d'administration en même temps qu'elles favorisent leur participation à l'organisation concrète du travail. Les travailleurs bénéficient d'un accès direct aux décisions stratégiques et opérationnelles de l'entreprise.

Seulement 3 des 10 expériences de cogestion amorcées au début des années 1970 ont finalement dû s'interrompre, ce qui représente un taux de sauvetage impressionnant. Chacune de ces entreprises présentait une forme de gestion différente. Oeuvrant dans des secteurs aux prises avec d'énormes difficultés (bois et textiles), ces entreprises ont de plus éprouvé des problèmes d'organisation interne.

b) Deuxième génération (1978-1982): sauvetages et relances

Une deuxième génération d'entreprises cogérées prend naissance vers la fin des années 1970 et au tournant des années 1980. Cette fois, on tient davantage compte des études de rentabilité avant d'introduire des mécanismes de participation et avant que l'État n'accepte de contribuer financièrement. Cette deuxième

génération compte principalement des cas de relance et de consolidation d'entreprises.

Les entreprises cogérées de la seconde génération se trouvent dans des localités situées à proximité de centres urbains; elles sont de petite taille et font partie principalement du secteur manufacturier. Avec la deuxième génération d'entreprises cogérées, on remarque l'entrée en scène, comme promoteur, d'une nouvelle classe d'acteurs, soit les propriétaires dirigeants eux-mêmes ou des gens d'affaires du milieu. Ces derniers sont prêts à s'engager dans l'aventure de la cogestion contrairement à ce qui s'est produit au cours de la première génération.

Un peu moins de la moitié des entreprises cogérées de la deuxième génération sont des entreprises à propriété ouvrière collective. Dans ces entreprises, les travailleurs et, quelquefois, les cadres intermédiaires se regroupent au sein d'un collectif ou d'une association pour acheter une partie des actions de l'entreprise. Regroupés, ils s'associent avec les propriétaires de l'entreprise ou des investisseurs privés, ces derniers possédant généralement la majorité des actions votantes. C'est par l'intermédiaire de ce collectif que la participation aux décisions stratégiques s'opère. Les travailleurs participent directement à diverses décisions opérationnelles, bien qu'ils soient également soumis à un mode hiérarchique de gestion.

Le tiers des expériences de cogestion amorcées au tournant des années 1980 n'existe plus, la dépression économique étant l'une des causes importantes de ce changement. Il s'agissait d'entreprises dont la propriété ouvrière s'est concrétisée dans un collectif de travailleurs. Les entreprises cogérées, toujours existantes en 1985, présentent les mêmes modalités de participation à la propriété et à la gestion qu'à leur démarrage. Tout au plus remarque-t-on une augmentation du nombre absolu de travailleurs-actionnaires par entreprise.

c) Troisième génération: l'ouverture

Depuis la fin de la récession de 1982, plusieurs entreprises, dans le cadre de projets de consolidation ou d'innovation, mettent en oeuvre une formule participative. C'est la troisième génération d'entreprises cogérées au Québec non plus axées sur des alliances en vue de sauvetages, mais sur une conception nouvelle de la nature et de l'organisation de l'entreprise, ce qui n'est pas sans rappeler la participation de gestion.

Une forme de cogestion caractérise particulièrement les entreprises de la troisième génération: la cogestion quasi paritaire. Généralement de petite taille, ces entreprises se situent indifféremment dans les régions urbaines et dans les régions périphériques du Québec et se concentrent dans le secteur manufacturier.

Les objectifs qui amènent ces entreprises à la cogestion diffèrent net-

tement de ceux de la première et de la seconde génération. On retrouve un intérêt plus marqué pour l'idée même de la cogestion non seulement au plan du discours, mais aussi à celui du vécu des acteurs. On constate donc une autre évolution de la conjoncture générale (consolidation plutôt que fermeture), dans les motivations et dans le type de promoteurs. En plus de viser des objectifs économiques ponctuels, la cogestion répond maintenant à la nécessité d'organiser l'entreprise sur des rapports de travail plus démocratiques.

La structure de gestion des entreprises cogérées de troisième génération diffère peu de celle des entreprises où la cogestion a été introduite avant 1983: la participation des travailleurs à la gestion semble se limiter à la présence de travailleurs au conseil d'administration. Aucune décision n'est donc prise directement par l'ensemble des travailleurs. Dans les expériences de la troisième génération, les travailleurs possèdent 50% et moins des actions votantes de l'entreprise. Il y aurait donc un rapprochement avec le style de gestion qui prévaut dans l'entreprise traditionnelle. Les expériences de cogestion de cette génération se poursuivent actuellement.

3.2 - Participer dans l'entreprise coopérative

En 1986, on compte au Québec plus de 3 300 coopératives oeuvrant dans une centaine de secteurs d'activité et réunissant plus de 4 700 000 membres. Ces coopératives regroupent:

- des producteurs, présents pour la plupart dans le secteur agricole et s'occupant de la mise en marché et de la transformation de produits alimentaires;

- des consommateurs, regroupés en coopératives de services, opérant dans les secteurs de l'épargne et du crédit, de l'habitation, de l'alimentation...;

- des travailleurs qui oeuvrent dans plusieurs secteurs de l'activité économique.

Ces entreprises, qu'elles soient des coopératives de producteurs, de consommateurs ou de travailleurs, partout où elles se développent, aspirent à replacer l'activité économique dans une perspective de services à la personne et à la collectivité.

La coopérative est une entreprise différente. Dans la problématique concernant la participation du travailleur dans l'entreprise par sa nature et les objectifs qui l'animent, elle fournit des possibilités intéressantes.

Ainsi le statut accordé aux membres d'une coopérative de travailleurs se distingue de celui des travailleurs oeuvrant dans une entreprise à capital-actions, notamment en regard de la participation à la propriété, au pouvoir et aux résultats.

L'objectif poursuivi par la coopérative de travailleurs est de fournir un emploi

à ses membres. On ne retrouve plus dans cette entreprise le schéma traditionnel "employeur - employé". À titre de propriétaires-usagers, les travailleurs assument collectivement la propriété de l'entreprise et en assurent le bon fonctionnement par leur participation aux opérations et à la prise de décisions. L'originalité de la formule réside dans le fait que la coopérative regroupe un ensemble de travailleurs qui sont en même temps propriétaires de l'entreprise.

Dans la coopérative de travailleurs, il n'y a plus de salariés au sens habituel du terme, mais des copropriétaires. Une partie des bénéfices réalisés demeure dans l'entreprise et contribue à en assurer la croissance, tandis que la partie des excédents pouvant être partagée entre les travailleurs le sera en fonction du travail de chacun et non en fonction de leur investissement.

En décidant des grandes orientations de leur coopérative et en élisant leur conseil d'administration, les travailleurs assurent le contrôle démocratique de leur entreprise et cela, selon la règle coopérative "un membre un vote".

La formule offre des possibilités et des garanties intéressantes. On s'intéresse de plus en plus à l'originalité et à la souplesse du modèle qu'elle propose et aux multiples avantages qu'elle offre en matière de création d'emplois.

Aux États-Unis, certains États dont le Massachusetts, Washington, New York se sont dotés de législations relatives à la coopérative de travailleurs. En Europe et plus particulièrement en Angleterre, en France et en Italie, où cette formule s'est développée, elle contribue à la dynamique économique et offre un modèle de développement efficace et prometteur. En pays basque espagnol, le succès suscite le plus grand intérêt; le mouvement n'a connu aucune faillite depuis sa fondation en 1957.

Les premières coopératives de travailleurs sont apparues au Québec à la fin des années 1930. Jusqu'à l'adoption de la Loi sur les coopératives, en juin 1982, la législation québécoise ne comportait aucune disposition particulière pour ce type de coopératives. Le législateur a comblé cette lacune en reconnaissant les particularités de la coopérative de travailleurs.

Par exemple, la nouvelle Loi sur les coopératives ramène le nombre de membres requis pour la formation d'une coopérative de travailleurs à trois, permet la continuation d'une compagnie en coopérative et confirme le pouvoir de la coopérative d'acquérir et de détenir des actions d'une corporation à condition que celle-ci exerce une activité similaire ou connexe à celle de la coopérative.

Une innovation importante, elle permet à la coopérative d'acquérir et de détenir des actions d'une corporation à condition que l'acquisition de ces actions permette à ses membres de travailler dans l'entreprise dont la corporation est propriétaire. Mesure

originale, si l'on considère que la coopérative, tout en agissant comme seul pourvoyeur de la main-d'oeuvre de l'entreprise, devient actionnaire de la compagnie. Les dividendes versés par la compagnie seront partagés entre les travailleurs dans le respect des règles coopératives.

Il y a plus de 300 coopératives de travailleurs au Québec regroupant plus de 10 000 personnes. L'expérience québécoise en ce domaine est positive. La formule a connu certaines difficultés, mais la part de succès est significative.

Les coopératives forestières en témoignent. De 10 millions de dollars en 1976, leur chiffre d'affaires passait à 120 millions de dollars en 1985-1986. Comme gestionnaires de ce patrimoine collectif qu'est la forêt, elles ont créé des emplois partout en région en augmentant et diversifiant sans cesse leurs activités. Elles interviennent aujourd'hui dans les secteurs de l'exploitation forestière, l'aménagement, la production et la transformation.

D'autres entreprises oeuvrant dans des secteurs diversifiés confirment les possibilités et les perspectives d'avenir qu'offre la coopérative de travailleurs. Mentionnons, entre autres, l'Imprimerie coopérative Harpell, créée en 1945, qui fait figure de pionnier; une partie importante de son chiffre d'affaires de 12 millions de dollars en 1986 se réalise à l'extérieur du Québec; Célibec, une entreprise oeuvrant dans la production de systèmes informatiques dont les succès et les performances se fondent sur la recherche, l'innovation et le développement; la Coopérative les Nuages, qui réunit des travailleurs reliés à divers secteurs des communications et dont le chiffre d'affaires, en cinq ans, de 80 000 $ qu'il était en 1980-81, passait à plus de 1 000 000 $; la Coopérative Les Cuirs Valois, d'Acton Vale, une entreprise en pleine expansion, candidate à un trophée Mercure dans la catégorie qualité de vie en entreprise, en 1987; la Coopérative de travail Doniplast, spécialisée dans le moulage de fibre de verre et de plastique, et qui connaît un développement rapide et offre aujourd'hui ses produits dans plusieurs États américains; l'Agence coopérative d'auxiliaires familiales de Montréal (Auxi-Plus), qui offre une gamme complète de services de maintien à domicile et compte plus d'une centaine de travailleuses; les coopératives de travailleurs Unisaco (travailleurs en usine) et Cofor (travailleurs en forêt) qui conjointement avec la société d'investissements Investra ont formé Boisaco inc., qui exploite une scierie située à Sacré-Coeur au Saguenay/ Lac-Saint-Jean; l'entreprise a permis le maintien de plus de 350 emplois dans la région et a obtenu cette année le prix Alphonse-Desjardins, accordé à l'entreprise qui a innové par l'action; la Coopérative de travailleurs du Royaume qui avec sept autres coopératives forestières participe conjointement avec différents intervenants, dont la compagnie Normick Perron, le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay/ Lac-Saint-Jean et la Fédéra-

tion des coopératives forestières du Saguenay/Lac-Saint-Jean, à la mise en opération d'une usine de panneaux gaufrés dont l'ouverture est prévue pour l'été 1988 à Chambord au Saguenay/Lac-Saint-Jean, un projet de 64 millions de dollars.

Ces quelques exemples sont révélateurs. La nature particulière de la formule et les innovations qu'elle propose, principalement en ce qui concerne l'intégration et la participation du travailleur à l'entreprise, en font un véhicule de développement économique privilégié. Le mode d'organisation proposé par la coopérative de travailleurs, au Québec comme ailleurs, est en pleine évolution et offre des perspectives d'avenir intéressantes.

Il semble que ces regroupements de travailleurs qui aspirent à posséder leur entreprise en vue de s'assurer ou de se créer un emploi s'imposent peu à peu comme composante sociale et économique. Non seulement sont-ils capables de répondre à certains besoins en termes de qualité du milieu de travail et de création d'emplois, mais ils se révèlent un moyen d'associer les travailleurs à la croissance des entreprises et permettent d'accroître la productivité.

Chapitre 4

Les PME et le transfert technologique

Ce chapitre a pour objectif d'informer sur les principaux aspects du **transfert de technologie**. Il se présente comme un guide à la fois pratique et conceptuel, destiné à aider les petites et moyennes entreprises (PME) à identifier les étapes à franchir et les sources d'information offertes par divers organismes afin de mieux réaliser les transferts de technologie dans l'intérêt de l'entreprise, des chercheurs et des intervenants qui transmettent et adaptent les connaissances en perpétuel changement. L'information que nous présentons vise surtout à faire prendre conscience au lecteur de l'importance stratégique du transfert de technologie, que ce soit directement au niveau de la PME ou plus globalement à l'échelle du Québec.

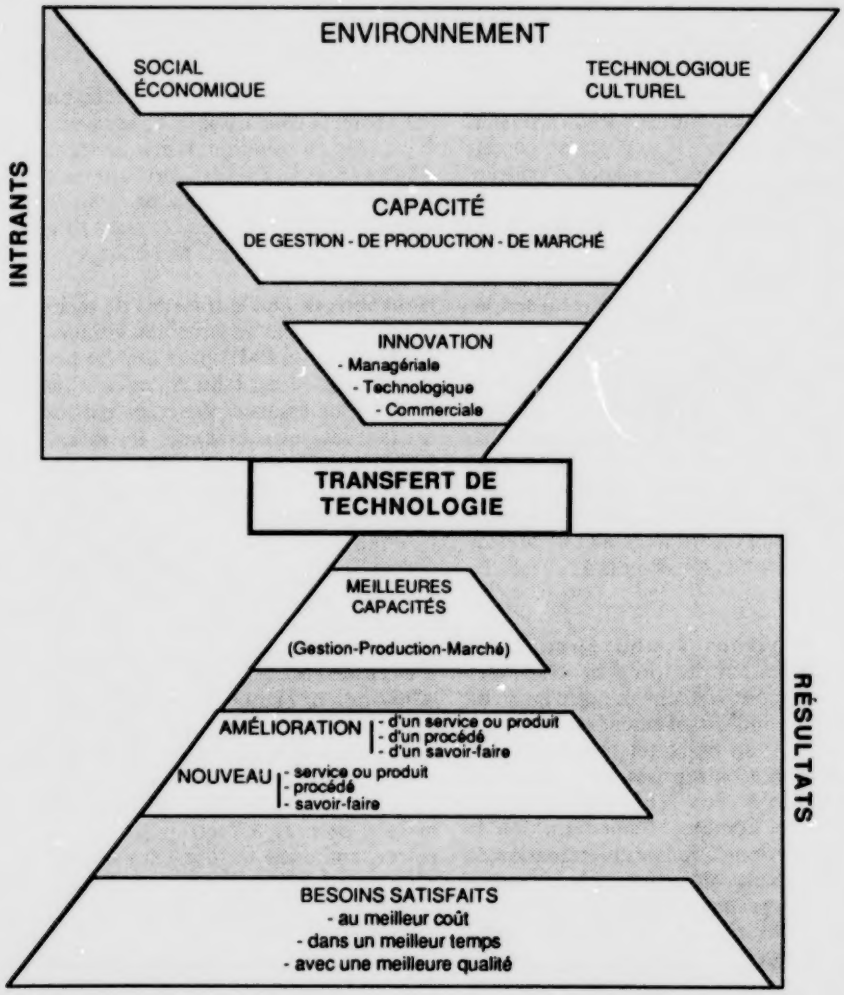
Nous vivons à une époque où l'accélération des progrès techniques change continuellement notre façon de vivre – individuellement et collectivement. À un point tel que l'existence même des entreprises est de plus en plus liée à cette accélération, surtout dans un contexte économique où la compétition nationale et internationale est très forte, obligeant par le fait même les entrepreneurs à emboîter le pas et à s'adapter rapidement aux nouvelles découvertes. Heureusement, **cette évolution technologique est accessible aux PME** malgré le fait qu'elles ont souvent des moyens financiers et des ressources humaines limités. Elles peuvent donc relever ce défi en acquérant la connaissance ou le savoir-faire, ou en vendant leurs propres découvertes à des entreprises intéressées – tout en ayant pris soin de s'assurer d'une bonne protection à titre de propriétaire de cette technologie.

Nous verrons que le transfert de technologie n'est pas réservé aux grandes entreprises: la PME peut développer une grande accessibilité à l'innovation et aux connaissances générées par les organismes, les chercheurs, les inventeurs ou les "patenteux". Nous verrons également les différents types de transactions (brevets, fabrication sous licence, sous-traitance, etc.), les précautions à prendre et l'impact de ces transferts sur les PME.

Le transfert de technologie fait partie d'un ensemble qui fait appel au concept d'innovation, et qui porte autant sur l'aspect managérial, technologique que commercial. Ces aspects reposent plus concrètement sur les capacités de gestion, de production et de mise en marché propres à l'entreprise, qui se retrouvent dans un contexte encore plus grand: l'environnement social, économique, technologique et culturel.

Le tableau 4.1 illustre le point de jonction que représente le **transfert de technologie** sur le plan des capacités (gestion-production-marché) de l'entreprise, ainsi que du développement

Tableau 4.1 - Situation du transfert de technologie dans un contexte général



de ces capacités, autant du point de vue quantitatif que qualitatif. Le but en est l'amélioration ou la création d'un produit, d'un service ou d'un procédé, et même le "savoir-faire" du personnel.

En somme,le **transfert de technologie** est un moyen visant la satisfaction des besoins du client au meilleur prix, à l'intérieur de meilleurs délais, et par un produit de meilleure qualité. C'est donc un élément clé en ce qui concerne la survie de l'entreprise, et une bonne façon de faire face à la concurrence.

4.1 - Le transfert de technologie

4.1.2 - Expression teintée de mystère?

On parle beaucoup de biotechnologie, d'informatique, de robotique, de CAO (conception assistée par ordinateur) ou de FAO (fabrication assistée par ordinateur)... Pour certains, tout cela correspond à une sorte d'ésotérisme scientifique pratiqué dans des laboratoires sombres par des savants un peu bizarres. D'autres affirment par ailleurs que les innovations générées par ces recherches différentes sont disponibles et peuvent être transférées à des petites et moyennes entreprises. En fait, nous verrons qu'il n'y a rien de mystérieux dans l'expression "transfert de technologie".

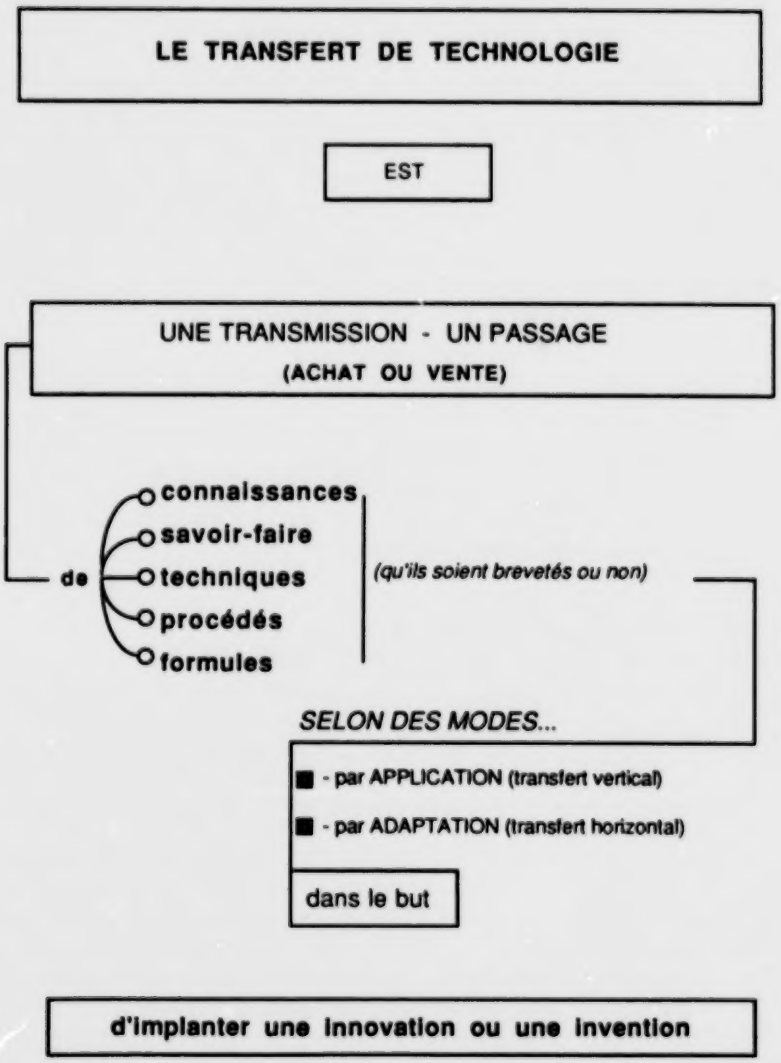
Le terme **technologie** implique tout ce qui existe dans une entreprise: les machines, les outils, les matériaux... C'est aussi l'ensemble des brevets, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur, licences, franchises, etc. Pris globalement, ces éléments font partie de ce qu'on appelle la "propriété industrielle". Ajoutons qu'il y a aussi tout le savoir-faire de l'entrepreneur et des employés. Tous ces éléments font partie de l'actif d'une entreprise.

Quelques-uns de ces éléments sont indissociables des activités d'une entreprise: ils distinguent cette entreprise de celle de ses compétiteurs (une "recette secrète", par exemple). D'autres technologies, par contre, peuvent être mises à la disposition des autres entreprises intéressées: c'est ce qu'on fait lorsque l'on "**vend**" sa technologie. Pour se perfectionner ou pour se diversifier, plusieurs entreprises vont acquérir, ou "**acheter**", de la technologie. Or, vendre ou acheter de la technologie fait appel au concept de **transfert**.

4.1.3 - Une définition

Dans son sens le plus large, le transfert de technologie touche à tout ce qui est trasmisssion du savoir-faire ou des connaissances (qu'ils soient brevetés ou pas) dans un but utilitaire. Il peut prendre la forme d'une **application**: c'est ce qui intervient entre un niveau de connaissance (un centre de recherche, par exemple) et un autre niveau (une petite ou moyenne entreprise...). À ce stade le transfert provient de la recherche fondamentale (qui vise à faire progresser les connaissances dans un domaine scientifique donné), de la

Tableau 4.2 - Définition du transfert de technologie



recherche appliquée (résultats de la recherche fondamentale appliqués à des fins immédiatement utilitaires), de la R-D, de l'ingénierie, des arts et métiers. C'est un transfert vertical.

Une **adaptation** d'un domaine d'application à un autre domaine est un transfert horizontal. On peut par exemple adapter le procédé d'une machine distributrice à café lorsque quelqu'un veut distribuer des soupes à base de concentré.

Une **utilisation** de l'information, combinée ou non avec la R-D ou l'ingénierie, constitue ce que l'on nomme "l'information technologique et industrielle". Enfin, il y a la **transmission**, contractuelle ou non, de la connaissance ou du savoir-faire. Elle peut se faire d'une personne à une autre; d'une personne à une organisation ou réciproquement; ou d'un pays à un autre. On parle alors de "fabrication sous licence" et d'"accords industriels".

Le transfert de technologie est une manière rapide pour une entreprise de procéder à une innovation technologique.

4.1.4 - Le transfert "push" et le transfert "pull"

Un transfert **push** est une idée technologique pensée et conçue dans les universités ou les centres de recherche, et vendue directement à l'entreprise. Il consiste à "pousser" les résultats des différentes recherches universitaires. L'inconvénient demeure que les sujets abordés dans les laboratoires universitaires ou autres sont souvent trop loin du marché et des besoins réels de l'entreprise... Cette forme de transfert de technologie fut très populaire dans les années 60 et 70.

Étant donné que le transfert **push** comportait le désavantage de ne pas être parfaitement utilisable, les organismes de recherche sont passés graduellement au **pull**. Cette tendance internationale nous vient surtout des États-Unis, et se manifeste de plus en plus. Désormais, c'est l'entreprise qui arrive avec ses idées, ses besoins! Et les centres de recherche réalisent le côté technique en mettant les connaissances fondamentales au service des besoins du marché.

4.1.5 - Les types de transferts

Comme un dirigeant de PME le ferait envers ses produits ou services, la technologie se commercialise en utilisant des contrats, soit de vente, d'achat ou de location. Le vocabulaire qui accompagne ces contrats illustre la teneur juridique de ces transactions: accord de licence, contrat de franchise, contrat de cession (ou de vente) de brevet, contrat de vente de savoir-faire, contrat d'assistance technique, et contrat d'usine "clés en main" ou "produit en main". Nous reviendrons plus spécifiquement, dans les prochains chapitres, sur des types particuliers de

transferts comme les brevets, la fabrication sous licence et la sous-traitance.

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, utilise certaines formes de technologie – comme par exemple des connaissances, des procédés et des équipements. Mais cette technologie évolue, au rythme des exigences du marché et des découvertes scientifiques. Des chercheurs et des inventeurs, de partout dans le monde, s'occupent à faire avancer quotidiennement les frontières de l'impossible. Des mécanismes de transfert de technologie existent au Québec afin de rendre les résultats de ces recherches accessibles à toutes les entreprises.

Si le transfert de technologie est en partie fonction de l'environnement général de l'entreprise – ses besoins, ses moyens et son contexte – il est aussi fonction de l'information que l'on possède et de la proximité des centres de recherche et des organismes qui adaptent ces découvertes sous diverses formes d'applications et d'utilisations. Il est donc important de savoir où chercher son information et de bien connaître les mécanismes de transfert. Nous verrons donc ce que sont ces sources d'information, et en quoi elles peuvent aider la PME à apprivoiser la technologie.

4.1.6 - Organiser ses besoins en information

L'information est la matière première de l'innovation. Les entreprises dépensent plus ou moins de temps et d'argent afin de participer, de temps en temps, à des foires commerciales ou industrielles, se rendre à des journées d'études ou des séminaires, discuter avec les clients et fournisseurs. C'est la façon traditionnelle de se renseigner... Et le résultat est souvent une collection de petits renseignements, qu'il faut rassembler à la manière d'un casse-tête!

Le problème, c'est que l'entrepreneur découvre, souvent trop tard, qu'il lui aurait fallu posséder plus de renseignements avant de prendre une décision et d'agir. L'information, dans le contexte industriel, devrait être traitée selon de nouvelles habitudes, en pensant à...

- Planifier la recherche d'information en fonction des risques commerciaux:
  - Est-ce que l'objectif de l'information est de trouver une solution à un **problème** immédiat?
  - Ou est-ce pour constituer un portefeuille d'informations **stratégiques** afin d'accroître le capital des connaissances nécessaires au développement de l'entreprise?
- Définir les sujets d'intérêt et bien cerner les besoins de l'entreprise.
- Choisir les moyens d'informa-

tion les mieux adaptés au contexte.

Cette manière de percevoir l'information fait que celle-ci voit accroître ses éléments de qualité, et devient partie intégrante d'un capital stratégique précieux. Par ailleurs, l'abondance des informations disponibles fait un peu peur: des dizaines de millions de références économiques, techniques, socio-économiques se retrouvent dans près de 2 500 bases de données! Et il y a les informations qui ne sont pas encore publiées, sans oublier les conseils des experts.

4.1.6.1 - A l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise

À l'intérieur...

Si vous êtes dirigeant d'entreprise, vous avez probablement autour de vous des éléments d'information nécessaires au transfert de technologie que vous ne songez pas à analyser. Alors pourquoi ne pas chercher d'abord dans vos propres ressources, vos propres activités, vos propres procédés? Mettez-vous à l'écoute de vous-mêmes, de votre entreprise... Souvent, l'information importante, parfois même vitale, se trouve à portée de la main.

Votre personnel est une source importante d'information. Les employés les plus près de la production sont susceptibles d'amorcer le processus de transfert si le climat organisationnel favorise l'input d'entreprise. Une visite attentive de vos installations ainsi que l'écoute de vos employés peuvent vous donner les bases nécessaires afin d'effectuer le passage d'une technologie à une autre. Vos fournisseurs sont également une source d'information privilégiée. Dans une perspective semblable, il ne faut plus seulement se limiter à juger la qualité du produit qu'ils vous offrent, mais tenir compte de la qualité des fournisseurs eux-mêmes, de leurs services, et de l'intérêt qu'ils démontrent à l'égard de votre produit et de votre façon de produire; cet intérêt peut être réciproque dans la mesure où vos ventes influencent les leurs.

Vos clients sont également très importants: ils sont parfois vos meilleurs conseillers dans l'amélioration ou la production d'un nouveau produit ou d'un nouveau service. Ils ont souvent des besoins spécifiques et des exigences particulières, et n'ayant pas la contrainte de gestion d'une entreprise, leur vision des choses n'est pas limitée par les réalités quotidiennes... Il se pourrait même que vos clients vous proposent des idées nouvelles et innovatrices: soyez donc attentifs à ces sources d'information.

À l'extérieur...

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) met à la disposition des industriels son service "Industrie Information". C'est un outil d'information puissant, rapide et souple qui rend compte de plus de 15 années d'expérience dans la recherche, l'analyse et la synthèse sur le plan de la technologie. En fait, la personne intéressée a accès très rapidement à

plus de 1 000 répertoires et annuaires, à 600 bases de données nord-américaines, européennes et asiatiques, à plus de 650 études de marché et études sectorielles. Sans parler d'un réseau de contacts privilégiés. "Industrie Information" se présente comme un service discret et personnalisé, où des spécialistes fournissent des réponses aux personnes intéressées sous forme d'une communication verbale, d'une brève synthèse de quelques pages, ou encore d'une étude appropriée. On y donne donc de l'information "sur mesure". Pour obtenir ces informations, contactez "Industrie Information". (Voir l'annexe 6)

Du côté technologique, ces spécialistes évaluent les tendances, les avantages, l'impact et les inconvénients des diverses technologies. Ils présentent les brevets pertinents, les normes, les procédures d'homologation et les réglementations diverses qui peuvent affecter les produits destinés aux marchés locaux ou internationaux. Ils peuvent même, sur un plan axé davantage sur le marketing, compiler des statistiques et étudier l'ampleur et les tendances des marchés, leur structure et leur évolution, ou encore faire ressortir des éléments à caractère plus commercial, comme les prix, la concurrence et la distribution.

Cette mine de renseignements personnalisés permet à l'entrepreneur de suivre l'évolution technologique qui prévaut dans son domaine ou dans les domaines connexes; elle lui permet d'approfondir ses connaissances du marché et son évolution à court et à moyen terme; elle lui facilite l'exploration de nouveaux marchés; et enfin, elle l'aide à trouver rapidement les personnes capables de résoudre une difficulté imprévue. Elle peut aussi mettre l'entreprise en contact avec les organismes responsables des programmes d'aide.

4.1.6.2 - Le courtier en information

L'abondance de l'information technologique rend parfois nécessaire le recours à un courtier, spécialiste en information. Celui-ci maîtrise tous les types d'informations tant technologiques qu'industrielles utiles à l'entreprise; sa formation l'amène à comprendre les problèmes de l'industrie, pour pouvoir ensuite prouver et analyser l'information, puis formuler une information transformée, immédiatement utilisable et productive – car il est rare que l'information générée à partir des bases de données réponde directement aux besoins des entreprises. Le courtier peut donc être d'un précieux recours dans la constitution d'un portefeuille d'informations stratégiques.

4.1.6.3 -Les foires, les expositions industrielles et les missions commerciales

Montréal, Québec, Paris, Londres, Chicago, Atlanta, Milan... Ces villes sont autant de points de rencontre de milliers d'industriels intéressés par les nouveautés. Elles, et plusieurs autres,

sont le lieu de foires et d'expositions internationales; les participants peuvent y faire connaître ou découvrir de nouveaux produits, de nouvelles techniques. En tant que visiteur ou exposant, l'entrepreneur a accès à un outil original de transfert technologique afin d'assurer le développement de son entreprise. Un outil qui aide à combler ses grands besoins en innovation.

"Lors de ces foires, il n'est pas rare de se retrouver en face d'un nouveau produit qui correspond à une idée que l'on avait en tête depuis déjà un bon bout de temps. Il est donc intéressant de prendre connaissance de la façon dont ce produit est fabriqué, de discuter avec l'exposant des caractéristiques de ce produit, des perspectives de vente ou encore de la fabrication éventuelle sous licence[1]."

Dans une étude récente portant sur les PME manufacturières québécoises[2], les dirigeants d'entreprise affirmaient, dans 61% des cas (voir tableau 4.3), qu'une aide financière portant sur une éventuelle participation à des missions commerciales correspondait aux besoins de leur entreprise; et pour 36,5% des répondants, les contributions visant à les aider financièrement à participer à des expositions internationales correspondaient au soutien qu'ils comptaient obtenir de la part des organismes gouvernementaux sur le plan du commerce international. Et de fait, les gouvernements accordent un appui important aux entreprises désireuses d'y participer (aide en ressources humaines, matérielles ou financières). Cette aide porte concrètement sur l'établissement de contacts avec les orga-

Tableau 4.3
Aide gouvernementale souhaitée par les dirigeants de PME manufacturières

Participation à une mission commerciale, dépenses payées	61 %
Étude de marché	58 %
Contribution gouvernementale pour les expositions	36,5 %
Accueil dans les maisons du Québec ou les ambassades canadiennes	30 %
Financement de projets d'implantation	28 %

Note: La proportion représente le taux de réponses favorables.

1. Le Novateur, CRIQ, vol. 1, n° 3, 1984, p. 6.
2. Relations d'affaires des PME avec l'étranger, étude réalisée par Ghislain Théberge et Julien Naud, juin 1987.

nisateurs étrangers, la conception des stands, la publicité, l'organisation du voyage, la coordination des activités durant le séjour, etc. Ce qui demeure surprenant dans ces résultats, c'est la préférence des dirigeants de PME pour les missions commerciales et les expositions par rapport au financement de projets d'implantation (28%).

Au Québec, depuis quelques années, les expositions industrielles et spécialisées sont de plus en plus nombreuses et variées. Plusieurs de ces lieux de rencontre sont d'ailleurs de niveau international, et sont de plus très bien structurés. Le salon annuel et international "Le monde des affaires" en est un exemple éloquent. Quels avantages peut retirer un exposant lors de ces événements? Une étude menée par le Trade Show Bureau estime que 83% des personnes influentes rencontrées à ces endroits ne pourraient l'être ailleurs ou autrement! De plus, l'étude évalue à 57 $ le coût d'une rencontre avec un client potentiel dans une exposition – alors qu'il en coûte 137 $ pour une visite directe au client. Il y a donc lieu de croire que l'exposition devient une occasion intéressante de prendre contact avec des personnes qu'on pourrait difficilement connaître ou rejoindre autrement. En ce qui concerne plus particulièrement le transfert de technologie, les expositions permettent à l'entrepreneur de découvrir de nouvelles idées pour de nouveaux produits, ou de nouvelles applications, s'il sait être à l'écoute des commentaires et des demandes des visiteurs.

Pour obtenir plus de renseignements sur les foires, les expositions et les missions commerciales, vous pouvez communiquer avec la Direction régionale de l'expansion des marchés du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique du Québec et le programme de développement des marchés d'exportation des Affaires extérieures du Canada. (Voir adresse à l'annexe 6)

4.1.7 - L'achat de technologie

L'achat de technologie, lorsque c'est possible, présente les avantages suivants: il comporte moins de risques, coûte moins cher que le développement, et est souvent rentable à court terme. Mais lorsque l'achat de technologie demeure la seule option utilisée, l'entreprise risque de devenir technologiquement dépendante, à moyen terme, ce qui peut éventuellement affecter sa croissance.

Une entreprise qui achète de la technologie doit d'abord procéder à diverses évaluations avant de conclure un accord de licence. S'agit-il de l'amélioration d'un produit ou de l'acquisition d'un procédé révolutionnaire? Y a-t-il d'autres approches possibles? Quand l'évaluation est concluante, il s'agit de protéger cette technologie en évaluant la force des brevets et leur protection (est-ce que le savoir-faire peut être gardé secret, ou le produit peut-il être limité?). Ces évaluations seront nécessaires lorsque viendra le temps de négocier le transfert de technologie, d'établir les redevances, etc.

L'achat de technologie	Le développement
Avantages:	**Avantages:**
– comporte moins de risques – coûte moins cher – est rentable à court terme	– compatibilité de la recherche avec ses besoins – acquisition d'une indépendance technologique – possibilité de vendre la technologie acquise
Désavantages	**Désavantages**
– dépendance technologique – technologie vite dépassée	– est plus risqué – coûte plus cher – prend plus de temps

Deux options sont donc offertes aux PME qui doivent s'adapter rapidement à leur environnement et ainsi assurer leur croissance: l'achat de technologie et le développement (qu'il soit confié à un tiers ou effectué à l'intérieur même de l'entreprise).

Dans les deux cas, les PME peuvent s'associer avec un tiers (organismes privés et publics) qui assurera un soutien technique tout au long du processus.

4.1.8 - Des partenaires pour le transfert de technologie

Des organismes québécois ont pour mandat de servir de pont entre les laboratoires de recherche et les ateliers de production des entreprises. Des lieux de "production de la connaissance" sont bien identifiés: les universités, les centres de recherche et des particuliers inventeurs ou "patenteux". Partout, les transferts sont possibles... et souhaitables?

Dans le cas des transferts universitaires, l'entreprise prend contact, donne le sujet... et l'université fournit la recherche fondamentale associée à des thèses de maîtrise ou de doctorat. Le travail se fait en **collaboration** avec la grande entreprise ou les PME, qui restent les maîtres d'oeuvre du projet tout

au long de sa réalisation. C'est en quelque sorte une façon de réduire la facture de R-D de leurs entreprises (par exemple, les programmes d'aide et les subventions). Des centaines de chercheurs universitaires – dont certains sont de réputation internationale – attendent les idées des entrepreneurs. Pourquoi dans ce cas ne pas se servir de cet immense potentiel? Le contexte social est favorable; les universités veulent de plus en plus s'impliquer dans leur milieu; des changements de mentalité démontrent plus d'ouverture; la réalité économique oblige les entreprises à innover; un besoin de communication et d'information est à combler... Bref, pourquoi ne pas profiter de mécanismes qui servent de liens entre l'entreprise et l'université pour utiliser cette capacité et cette compétence afin de faire face à l'importation, à la concurrence, ou même au libre-échange.

De nos jours, des organismes universitaires tels que le Bureau de valorisation des applications de la recherche (BVAR), comme on en retrouve à Laval (Québec), Montréal, McGill, Concordia, Sherbrooke ou dans le réseau de l'Université du Québec, facilitent le passage des résultats des recherches dans les laboratoires universitaires vers les entreprises québécoises. Ils rendent disponible ce qui est fait par les chercheurs et les étudiants diplômés, ils rendent l'information accessible aux entrepreneurs (effort de vulgarisation), et font le lien entre ces résultats de recherches ou ces thèses et les entreprises.

Il y a aussi le Centre d'innovation industrielle de Montréal (CIIM), l'Agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche (AQVIR) et le Conseil national de recherches Canada (le CNRC offre des programmes d'aide à la recherche industrielle, le PARI[3]).

Toujours dans l'approche "pull", le CRIQ est un partenaire dynamique pour les entreprises: il aide celles-ci à répondre aux exigences du marché et de la concurrence en fournissant des informations d'ordre technologique et industriel; en trouvant des solutions aux problèmes de production; et en assistant dans le développement et l'amélioration des produits et des procédés de fabrication. En fait, le CRIQ a le mandat de favoriser l'essor économique du Québec en soutenant et stimulant le développement technologique des industries québécoises. Ce centre de recherche industrielle est présent à Montréal et à Québec, et assume de façon confidentielle des mandats de développement, d'amélioration d'équipement ou de procédé, d'essais techniques, des demandes de brevet, etc.

De plus, et de manière pratique, le CRIQ peut aider l'entreprise en ce qui concerne...

3. Voir annexe 6.

- l'amélioration de la productivité;
- le contrôle des coûts;
- les transferts de technologie;
- la conception assistée par ordinateur (CAO);
- la fabrication assistée par ordinateur (FAO);
- l'automatisation;
- la biotechnologie;
- les matériaux composites;
- la vision artificielle;
- etc.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, par ses directions régionales, est en mesure de guider les entreprises manufacturières qui veulent s'engager dans le développement technologique. Un diagnostic de l'entreprise est souvent un préalable lorsqu'il est question de développement technologique; il y a aussi lieu de dresser un plan de développement et mettre en place certaines stratégies visant à faire le lien entre les besoins de la clientèle et les impératifs de la production. Dans cette analyse, les conseillers en développement économique amènent les dirigeants de PME à établir des plans d'action qui peuvent éventuellement conduire à un transfert de technologie et à l'innovation. Vous pouvez contacter ces personnes-ressources dans les différentes directions régionales du ministère. (La liste de ces directions ainsi que leur adresse apparaissent à l'annexe 6)

4.2.- Les étapes menant à la réalisation du transfert de technologie

Comme nous venons de le démontrer, le transfert de technologie n'est qu'une étape particulière inscrite dans le processus plus global de l'innovation[4]. En fait, ce processus débute par une recherche d'**information** concernant les produits et leurs aspects techniques: c'est l'identification d'un besoin spécifique existant dans le marché, associée à une sélection des possibilités technologiques. De 65% à 75% des innovations réussies, selon les études américaines, l'ont été grâce à de telles informations fondamentales. Le **transfert technologique** est la suite logique de cette première étape: l'entreprise puise alors dans les technologies disponibles ou entreprend de faire sa propre recherche technologique.

Par la suite la technologie est intégrée dans les activités de l'entreprise; c'est l'étape de l'**introduction**. Une certaine adaptation devient ensuite nécessaire afin d'ajuster la technologie aux particularités de l'entreprise – comme sa taille, ses ressources humaines et financières, la compatibilité technique avec les équipements qu'elle possède déjà, sa structure organisationnelle, etc. Enfin, une période de **rodage** est essentielle pour que l'implantation technologique soit optimale.

4. GASSE, Yvon, L'innovation et les transferts de technologie, Document spécial 83-110, Faculté des sciences de l'administration, Université Laval.

Tableau 4.4
Sources d'information sur le transfert de technologie

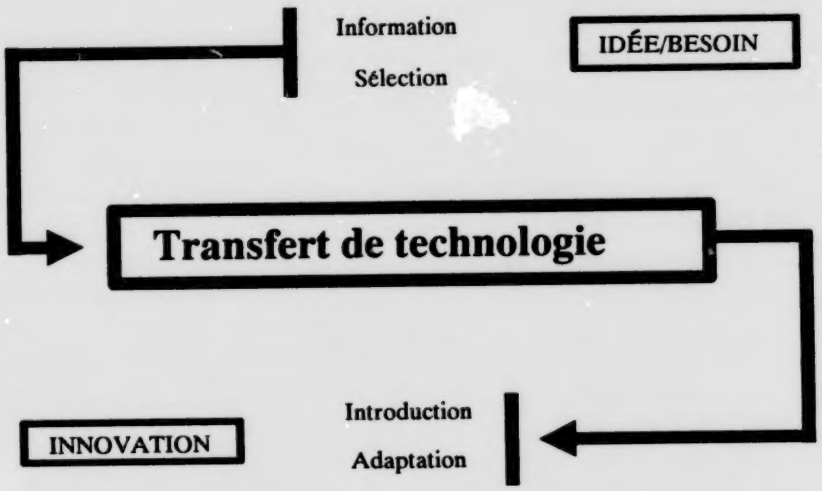
– Vous-même
– Votre équipe de direction
– Vos employés
– Votre façon actuelle de produire
– Vos équipements et machines actuelles
– Vos fournisseurs
– Vos clients

– Les foires commerciales
– Les expositions industrielles
– Les missions commerciales
– Les visites industrielles

– Les revues d'affaires
– Les revues scientifiques
– Les bases de données industrielles
– La liste des manufacturiers

– Les brevets
– Les accords industriels

Tableau 4.5
Les étapes conduisant à l'innovation



Nous voyons donc que le transfert technologique, de l'idée ou du besoin initial jusqu'à l'innovation finale, doit être considéré dans un vaste ensemble dont le processus suit la logique illustrée au tableau 4.5.

Dans ce processus, l'élément **information**, comme nous l'avons indiqué auparavant, est l'élément clé qui précède le **transfert de technologie**. Nos entreprises doivent se souvenir que l'information technologique et industrielle est une composante essentielle à leur survie. Il faut être à la pointe du progrès, explorer les marchés nationaux et internationaux... et utiliser les moyens d'information. De fait, la majorité des entreprises manufacturières savent que leurs produits, leurs procédés de fabrication et leurs marchés devront évoluer dans les cinq prochaines années. C'est donc dire qu'elles doivent déjà se préparer à remplacer des produits en déclin, à introduire de nouveaux procédés de fabrication – ou raffiner ceux qui existent déjà. Il y a aussi la concurrence, et les exigences du marché: il faut donc se tenir prêt à réagir au bon moment.

La mise en place du transfert de technologie ne pourrait se faire de manière isolée. Nous venons de voir que ce

Tableau 4.6 - Les étapes menant à la réalisation du transfert de technologie

Première étape: Analyse et regroupement de l'information

Niveau managérial

- les attitudes managériales
- les qualifications de la main-d'oeuvre
- la marge de manoeuvre (lois, règlements, décrets, conventions collectives...)

Niveau commercial

- les études de marché

NIVEAU TECHNOLOGIQUE

- **la recherche sur l'état de la technologie dans le secteur**
- **la recherche des normes exigées dans le secteur**
- **la recherche au niveau des brevets**
- **une étude de faisabilité technique**
- **une étude de rentabilité et de productivité**
- **une recherche sur les accords industriels**

Deuxième étape: Préparation du transfert technologique

Niveau managérial

- plan stratégique de gestion du changement
- plan de formation du personnel
- plan de financement

Niveau commercial

- stratégie de pénétration face à la concurrence
- plan marketing face aux clients

NIVEAU TECHNOLOGIQUE

- **développement du produit ou du procédé**
  - *conception*
  - *design*
  - *prototype*
  - *essais*
  - *brevet*
- **accord industriel**
  - *contrat de fabrication sous licence*
  - *achat ou vente de savoir-faire*

Troisième étape: Mise en production

Niveau managérial

- mise en oeuvre des différents plans (gestion du changement, formation, financement)
- ajustement des plans et mise en place de processus afin d'en faciliter l'intégration

Niveau commercial

- mise en oeuvre du plan marketing et ajustement selon le client et la mise en production

NIVEAU TECHNOLOGIQUE

- **achat de machinerie et d'équipement**
- **ajustement physique (agrandissement, modifications physiques des lignes de production, disposition de l'atelier, etc.)**
- **intégration du nouveau produit/service ou de leur amélioration à un contrôle de qualité**

Quatrième étape: Évaluation des résultats

Niveau managérial

- impact sur la gestion et sur le personnel

Niveau commercial

- impact sur le marché et sur les concurrents

NIVEAU TECHNOLOGIQUE

- **impact sur la production du produit/service et sur les améliorations possibles**

processus est situé dans un ensemble; et les dirigeants de PME ne devraient pas envisager un transfert, même mineur, sans avoir cette vue d'ensemble sur leur entreprise et sur leur environnement. Nous proposons donc qu'ils abordent le transfert de technologie selon quatre grandes étapes:

1ère étape: Analyse et regroupement de l'information;
2ème étape: Préparation du transfert de technologie;
3ème étape: Mise en production ou service;
4ème étape: Evaluation des résultats

Ces étapes d'implantation seront un succès si les dirigeants de PME intègrent son analyse, non seulement au transfert en tant que tel, mais aussi aux deux autres composantes de l'innovation que sont l'aspect managérial et l'aspect commercial.

Nous proposons, dans le tableau-synthèse 4.6, une façon globale d'aborder le transfert de technologie dans les PME. Ce tableau a l'avantage de bien situer les étapes par rapport à la chronologie des événements, de montrer l'intégration des dimensions managériales, commerciales et technologiques, et de permettre au dirigeant d'entreprise de bien centrer son attention sur le ou les éléments qui lui semblent les plus importants – tout en conservant une vision globale du concept.

4.3 - Évaluation technologique des PME au Québec

4.3.1 - La R-D assure le dynamisme des entreprises

Au Québec, dans un marché intérieur limité, les PME doivent souvent exporter une partie de leurs produits – et se heurtent alors à la concurrence très vive des marchés internationaux. Une étude[5] réalisée en juin 1987 montre que 65% des PME manufacturières québécoises font de l'exportation (parmi celles-ci, 69% exportent vers les autres provinces canadiennes, 84% vers les Etats-Unis et 49% vers l'Europe).

En plus de subir l'influence internationale, l'environnement du marché actuel se présente comme suit: une entreprise qui veut croître se doit d'avoir au moins une longueur d'avance sur les autres! En fait, l'entreprise moderne ne peut compter sur ses réussites passées: une nouvelle technologie ou un nouveau procédé ne peuvent pas demeurer indéfiniment sa propriété exclusive. N'importe qui peut mettre ses connaissances à profit dès qu'elles sont reconnues. Ce qui est innovateur et révolutionnaire aujourd'hui sera banal demain...

5. Relations d'affaires des PME avec l'étranger, étude réalisée par Ghislain Théberge et Julien Naud.

D'un autre côté, les avantages de l'innovation résident dans les produits ou dans le service lui-même: chaque produit est identifié au manufacturier, ce qui atteste en quelque sorte son droit de propriété; une protection légale (brevet ou droit d'auteur) est disponible; et le compétiteur doit souvent mettre beaucoup de temps et d'argent pour réaliser une copie du produit ou une adaptation du service. Malheureusement, s'il en coûte beaucoup aux copieurs, il en coûte davantage aux innovateurs! La R-D est une activité qui comporte des coûts considérables: les PME en ont-elles les moyens (financiers et humains)? Le défi est justement d'accroître leurs capacités innovatrices.

Les PME québécoises sont non seulement obligées d'être présentes sur les marchés extérieurs (notre marché intérieur étant limité) et de suivre l'évolution rapide des nouvelles technologies locales, elles doivent aussi faire face à une vague massive de produits de haute technologie en provenance de l'extérieur! Ainsi, en 1985, le niveau des importations canadiennes de haute technologie était de 14 milliards de dollars supérieur aux exportations de même type. Ce surplus, selon les tendances observées, s'accroît de 15% par année. Soulignons de plus le fort pourcentage de nos importations dans les secteurs où le transfert de technologie et l'innovation sont présents: nous importons 80% de nos machines-outils, équipements hospitaliers et médicaux, matériel scientifique; et 95% de notre équipement de pointe dans le secteur minier.

Si nous considérons les efforts consentis par l'ensemble des Canadiens, nous constatons que seulement 1,2% du produit national brut (PNB) est affecté à la R-D – ce qui place le Canada au septième rang parmi les principaux pays industrialisés. L'effort de R-D des industriels québécois n'équivaut qu'à environ le tiers de ce qui est fait dans l'industrie américaine.

Par ailleurs, il existe au Québec un mouvement intéressant, provenant surtout des PME, vers un effort plus soutenu dans la R-D et le transfert de technologie. Ainsi, les secteurs les plus forts de la R-D au Québec sont l'électronique, les produits chimiques, l'avionnerie, les papiers et les métaux primaires. Généralement, les industries à forte densité de R-D sont celles qui démontrent une efficacité nettement supérieure aux autres.

Une récente étude du Conseil économique du Canada[6] démontre clairement que le taux de croissance de l'entreprise et le taux de croissance de l'emploi sont sensiblement plus élevés dans les entreprises innovatrices. Cette étude porte sur 1 000 entreprises et analyse l'incidence des transferts de

6. Étude menée par le Conseil économique du Canada, Le progrès technologique et la population active, de Gordon Betcherman et Kathryn McMullen, 1986.

Tableau 4.7
Intensité de la R-D selon la taille et le contrôle[1]

Taille de l'entreprise	Contrôle Québécois	Canadien	Étranger	Total
0-49	11,5	5,8	6,4	10,1
50-99	2,6	5,9	5,0	3,5
100-249	3,1	6,0	3,1	3,5
250-499	0,9	3,4	2,6	2,2
500-999	0,6	5,3	2,7	2,7
1 000 et plus	0,9	0,6	2,1	1,1
Total	1,5	1,8	2,5	1,9

1 Tableau tiré de Comment la PME peut survivre aux années 80, de Y. G. Perreault et al., Éd. Programme formation de l'homme d'affaires, 1982, p. 147.

Note: L'intensité de la R-D est définie comme étant le nombre de professionnels de la recherche

technologie sur leur performance. Les chercheurs ont constaté que le niveau de l'emploi a augmenté de 12% dans les entreprises innovatrices, alors qu'il était souvent à la baisse dans les entreprises non innovatrices; l'étude démontre également que leur productivité a été plus grande, et que la progression des salaires a été de 40% sur une période de cinq ans, comparativement à 32% chez les autres entreprises. Les deux tiers des changements technologiques portaient sur les systèmes de bureautique, tandis que l'autre tiers touchait surtout les techniques automatisées et les procédés de production.

Une étude menée par le CRIQ nous montre que l'innovation et la R-D sont davantage une affaire d'entrepreneurs que de secteurs industriels: les entreprises de petite taille ont une meilleure performance que les entreprises de plus de 250 employés, contrôlées par des Québécois, qui, elles, font trois fois moins de R-D que les entreprises sous contrôle canadien ou étranger.

Une recherche portant sur le financement des PME québécoises[7] révèle que près de 11% des sommes reçues lors de la première émission publique sont consacrées à la R-D. En fait, le quart des PME manufacturières québécoises

7. La PME et le financement public au Québec: Attrait – Décision – Impact, Jocelyn Desroches, Ahmed Naciri, Ghislain Théberge et Julien Naud, juillet 1987.

disent que l'investissement dans la R-D est l'une des raisons qui motivent leur recours au financement public; et 41% d'entre elles y ont recours afin d'investir dans l'achat ou l'amélioration de l'équipement.

Il est vrai que l'option de la R-D coûte plus cher, prend plus de temps et comporte plus de risques. En revanche, elle permet d'obtenir des produits et services plus compatibles avec les besoins de l'entreprise, d'acquérir une certaine indépendance technologique (à plus long terme)... et même de vendre sa technologie – et d'obtenir ainsi un meilleur rendement sur l'investissement, lorsque le produit ou le service est un succès.

Notons qu'il s'écoule en moyenne trois ans et demi entre la connaissance de l'existence d'une nouvelle technologie et le moment d'acquisition; de plus, il faut généralement compter sept mois de plus pour effectuer l'installation des équipements, et six mois de rodage en moyenne...

Les PME qui décident de se lancer seules dans la R-D doivent souvent négliger leurs activités quotidiennes afin de s'y consacrer pleinement. Elles doivent de plus mettre en place une infrastructure de recherche, qu'elles n'ont pas toujours les moyens de se permettre. Une solution serait alors de **faire affaire avec un tiers**. De cette manière, l'entreprise n'aura pas besoin de se doter de personnel et d'équipement spécialisés: elle aura accès à des spécialistes de divers domaines et à des laboratoires modernes bien équipés.

Dans l'avenir, on croit que la combinaison la plus efficace et la moins coûteuse pour la PME sera d'engager du personnel technique capable de **diriger** le projet de R-D et de **collaborer** avec le tiers: c'est de cette façon que, graduellement, les bases d'une équipe de R-D seront mises en place dans un souci d'accroissement de l'autonomie. Les PME ne sont pas isolées sur le plan technique si elles savent, au départ, utiliser les services d'experts et d'organismes compétents.

Une étude américaine démontre qu'il en coûte proportionnellement moins cher d'innover dans les petites entreprises que dans les grandes. Cette constatation s'applique également au Québec. Ainsi, pour atteindre un certain degré "x" d'innovation dans la grande entreprise, il faut consacrer 20 $; mais dans la moyenne entreprise, c'est 4 $, et 1 $ dans la petite! Il y a donc une ouverture vers la rentabilité pour une PME qui déciderait de devenir un fournisseur de technologie... pour la grande entreprise!

Nous savons qu'un nombre limité de PME (environ 400) consacrent, de façon régulière ou intermittente, des efforts de R-D. Moins de 7% des propriétaires de PME ont acquis sous licence des technologies étrangères. La plupart comptent plutôt sur les quelque 500 scientifiques des différents centres de recherche publics ou universitaires afin de réaliser leur projet de

développement ou d'amélioration. On évalue à environ 500 le nombre d'entrepreneurs qui font appel annuellement aux services de ces scientifiques dans le but de compléter leurs propres équipes d'ingénieurs. Mais selon le type des entreprises québécoises, ce nombre pourrait être de plus de 3 000[8].

Lorsqu'on demande aux dirigeants de PME pourquoi ils ne font pas de R-D, les réponses les plus fréquentes sont les suivantes[9]:

- "C'est plutôt le domaine des universités et de la grande entreprise";
- "Notre produit se vend bien! L'argent qui serait nécessaire pour l'améliorer, le client n'est pas prêt à le donner";
- "Je n'ai pas le personnel pour ça; ça coûterait trop cher";
- "Je ne connais pas ça, j'aime mieux mettre mon argent pour stimuler mes ventes: c'est plus payant!";
- "Ça va être compliqué de faire affaire avec des chercheurs; ça ne doit pas être un cadeau!".

Il est intéressant de constater qu'après avoir exprimé leur première réaction, ces répondants nuançaient grandement leur point de vue lorsqu'on leur demandait d'expliquer leur processus de fabrication ou de décrire les produits qu'ils ont actuellement et ceux qu'ils avaient il y a cinq ans. Ils constatent par eux-mêmes que, dans beaucoup de cas, ils ont modifié leurs procédés ou leurs produits de façon significative! De plus, ils ont souvent utilisé du personnel non scientifique afin d'améliorer de manière importante leur chaîne de production, et ce, avec beaucoup de succès. Ces faits illustrent bien pourquoi il faut être prudent lorsque l'on associe "innovation", "transfert de technologie" et "R-D", "ingénierie" ou "chercheur"...

4.3.2- Le transfert de technologie: le lien entre la PME et la grande entreprise

Bien qu'il en coûte moins cher d'être innovateur dans les PME, il demeure en fait que la commercialisation, l'application sur une grande échelle et l'utilisation de nouvelles technologies se font davantage dans la grande entreprise. Là, il y a généralement des endroits bien équipés en ressources humaines et matérielles, en laboratoires de recherche. Souvent, les multinationales peuvent être en contact avec plusieurs milieux, de nombreux fournisseurs et des cultures différentes. Au Québec, on compte environ 75 grandes entreprises, qui disposent chacune d'une équipe de chercheurs et de techniciens dont le mandat est la

8. Innovation – développement technologique, Jacques Plourde, CRIQ, cours de gestion de PME, 19 novembre 1986, Université Laval.
9. Enquête téléphonique auprès de 20 dirigeants de PME manufacturières du Québec, Ghislain Théberge, Université Laval.

R-D. Elles emploient près de 4 500 professionnels et techniciens de diverses disciplines, en vue de répondre à leurs propres besoins en innovation.

Les technologies nouvelles issues de ces grandes organisations (privées et publiques) peuvent être transférées aux PME par une interrelation étroite entre ces deux milieux. Des moyens rentables et payants: devenir le fournisseur ou faire de la sous-traitance avec la grande entreprise. De cette manière, les PME peuvent acquérir un savoir-faire ou un processus de production de pointe.

Quels sont les secrets des manufacturiers japonais qui ont envahi nos marchés avec des produits moins chers et souvent de meilleure qualité? Il s'agit en fait d'un concept de réseau bien tissé entre les PME et la grande entreprise par la sous-traitance. Ce réseau est soutenu par deux grands facteurs: l'élimination du gaspillage et le respect de la personne. Dans un premier temps, le gaspillage est réduit par un **contrôle de la qualité à la source** et par la maximisation des chaînes de production. Ensuite, les facteurs de succès du concept de "respect de la personne" sont l'emploi permanent du personnel régulier, la participation des travailleurs aux décisions et aux cercles de qualité, l'automatisation et la robotisation... La sous-traitance joue donc un rôle important sur le plan de la croissance économique et industrielle du Japon: 90% des entreprises, dont la majorité ont moins de 30 employés, forment un immense réseau de fournisseurs.

Au Québec, une évolution rapide se fait autour de ce concept de sous-traitance. Bien qu'il soit vrai que le contexte culturel et légal est différent de ce qui existe au Japon, de plus en plus de grandes entreprises forment des réseaux de production avec les PME en s'appuyant sur le concept de "Just in time". C'est-à-dire que plusieurs PME reçoivent le mandat de fabriquer des composantes d'un produit selon des spécifications de qualité très précises. Les PME doivent donc livrer leurs composantes "juste à temps" pour que la chaîne d'assemblage puisse l'intégrer au produit fabriqué – et tout cela, sans rejet et sans inventaire.

Les standards de qualité, les normes de sécurité, les délais de livraison, etc., sont alors de grande importance; et la grande entreprise aidera au transfert de technologie vers les PME, car elle y voit un intérêt réel pour son efficacité et sa rentabilité. Dans le domaine de la fabrication des équipements de transport, l'aérospatiale et les télécommunications, le concept de la sous-traitance est de plus en plus important au Québec. Pour certains secteurs de l'économie québécoise, il existe des décrets qui contiennent des interdictions ou des limitations de sous-traitance (par exemple, le décret dans l'industrie de la fourrure au détail, art.

3.04 et 12.01, 1er juin 1983; et celui de l'industrie du sac à main, art. 12.02). Cette situation reflète notre mentalité collective à l'égard de ce type d'organisation de travail, et démontre comment les changements technologiques ne sont pas qu'une question de technologie, mais également une question de culture, de vision du monde et de management.

4.4 - L'impact du transfert de technologie sur les ressources humaines

4.4.1 - Une question d'attitude

Lorsque nous regardons l'ensemble du concept de transfert de technologie, nous nous rendons compte que celui-ci n'est pas lié qu'au domaine de la connaissance, de la technique et de la science: il est davantage relié aux **attitudes**. Attitudes face à l'évolution du marché, attitudes face aux besoins du client, attitudes face à la gestion des employés, attitudes face à l'automatisation, la robotisation, l'information, etc.

Parler d'attitudes fait nécessairement référence à la personne. C'est pourquoi le transfert de technologie, ou le non-transfert, a un impact majeur sur les ressources humaines. Cet impact est important, autant au niveau de la direction de l'entreprise que chez les cadres intermédiaires et les employés de la production.

Selon leurs attitudes face au développement technologique, leur manière de gérer, l'utilisation de leur temps, leurs rapports avec les employés, clients ou fournisseurs, les dirigeants de PME sont tous différents. Ainsi, dans leur manière de gérer, si des dirigeants de PME souhaitent beaucoup d'innovation, ils devront passer à un mode de direction de plus en plus décentralisé. En effet, la marge de manoeuvre accordée aux contremaîtres ou aux employés est un gage de succès. Non seulement dans l'application d'un transfert de technologie, mais également dans la création innovatrice qui leur est propre. De même, la fonction "communication" devra prendre beaucoup de place: pour pouvoir innover, nous l'avons déjà vu, il faut savoir ce qui se passe ailleurs, être capable de gérer une masse d'informations, de la communiquer à ses collaborateurs... et de faire en sorte que l'information circule très bien entre les différents services, tout en établissant des mécanismes d'information structurés entre les fournisseurs, les clients et parfois même avec les concurrents.

4.4.2 - Participation des employés

En ce qui concerne les employés de production, les changements technologiques touchent non seulement l'aménagement de leur temps de travail, la santé et sécurité, la formation à l'emploi, la motivation au travail, ils touchent également à la nature même des emplois futurs. C'est pourquoi tout changement technologique doit se faire avec les employés: ce sont les principales personnes concernées. Ces changements sont en relation étroite avec les notions de **mobilité**, de **promo-**

tion, d'**ancienneté**, de **formation**, de **recyclage**, de **sécurité d'emploi**, de **performance** et de **mise à pied**.

Au Québec, les conditions minimales de travail découlant des changements technologiques sont régies par deux lois: la Loi sur les normes de travail et la Loi sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre. Ces lois se situent cependant dans un encadrement juridique assez limité, ce qui permet actuellement une plus grande liberté afin de négocier, selon les conditions propres à chaque entreprise, l'évolution technologique. Ou encore, elles permettent un ajustement plus humain dans le sens où existe la possibilité d'analyser les problèmes causés par l'implantation de nouvelles technologies en fonction de la situation ou des personnes concernées – au lieu de considérer le problème en fonction des normes gouvernementales.

En somme, l'introduction de nouvelles technologies crée des besoins particuliers chez le personnel. Le défi de l'innovation peut être relevé par une formation adéquate, que ce soit la formation professionnelle dans les entreprises ou l'éducation générale de la jeunesse. Actuellement, les PME semblent éprouver des difficultés en ce qui concerne le recrutement de main-d'oeuvre spécialisée: elles ont des ressources limitées, soit pour recruter les compétences dont elles ont besoin, soit pour les former, ou soit pour les conserver. De plus, cette compétence est une denrée rare... Une enquête menée auprès d'une centaine de dirigeants d'entreprise révèle que 60% d'entre eux sont aux prises avec un tel problème. Plus la technologie est complexe, plus le problème est important[10]. Certaines entreprises ont dû combler cette rareté sur le plan de la compétence en embauchant des ouvriers spécialisés originaires d'autres pays, ce qui est paradoxal si l'on considère le taux de chômage, spécialement chez les jeunes, au Québec! Il y a donc nécessité de **préparer** le personnel afin de relever le défi technologique.

Même le travail des dirigeants et des contremaîtres devra évoluer avec la technologie: les PME ont besoin de gestionnaires capables de gérer des systèmes en changement, capables de diriger des employés de plus en plus instruits. Les valeurs "humaines" de ces ressources sont également différentes: les travailleurs plus jeunes valorisent d'abord l'intérêt trouvé dans le travail. On parle de plus en plus de la satisfaction au travail, de participation à l'établissement des objectifs du travail, d'engagement, de défi... Comme les autres entreprises, les PME devront offrir des conditions pouvant favoriser l'atteinte de telles aspirations. À ce chapitre, la flexibilité des PME, grâce à leur structure administrative plus simple, ainsi que la capacité

10. D'AMBROISE, Gérald et GASSE, Yvon, Les défis administratifs quotidiens dans les PME québécoises, revue Commerce, mai 1982 (pp. 50-68).

d'entretenir des rapports interpersonnels plus humains sont des facteurs de réussite importants.

Il y a donc lieu de préparer les compétences humaines nécessaires afin de mieux implanter l'innovation. La formation et le recyclage sont des mots clés: ils doivent faire partie intégrante de l'emploi, et non prendre la forme de cours isolés et ponctuels.

4.4.3 -Une culture, individuelle et organisationnelle, axée vers la technologie

Les déclencheurs d'un besoin de changement technologique sont souvent internes à l'entreprise. Souvent, ce sera sa performance qui déclenchera une prise de conscience de la part du dirigeant. Et lorsque la demande progresse, il est souvent difficile de motiver le personnel pour qu'il produise davantage, avec autant de précision dans son travail. On peut donc avoir recours à la technologie afin de régler ces problèmes de productivité – et ainsi réduire les coûts de production. Il se peut aussi que l'entreprise ait recours à de l'équipement plus performant à cause d'un manque de main-d'oeuvre spécialisée. Une étude réalisée par d'Ambroise et Gasse fait clairement ressortir que "le manque de main-d'oeuvre spécialisée est de loin le premier et le plus crucial des problèmes rencontrés par les dirigeants de PME manufacturières[11]".

Parler de **culture** dans un contexte technologique, c'est faire référence à la capacité d'un individu, dans une entreprise, d'évaluer rapidement et d'exploiter avec succès les développements technologiques – selon ses connaissances et selon le potentiel de l'entreprise. C'est voir son environnement d'abord selon l'innovation et les possibilités technologiques! La personnalité même d'un individu est donc déterminante dans le processus technologique; et cette personnalité dépend d'un ensemble de facteurs comme l'éducation, les valeurs, l'information, l'entraînement ou les promotions. Ces éléments peuvent contribuer à la stimulation et au développement d'une culture axée vers la technologie. Et lorsque l'individu est dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise, les répercussions de sa culture sont ressenties sur l'ensemble de son entreprise: la prise de décision, la gestion, la R-D, les relations avec les employés, etc.

L'innovation ne se rapporte donc pas seulement à des considérations d'ordre technologique: elle a aussi un aspect managérial et psychologique. C'est donc dire que la culture organisationnelle, fondée sur la culture individuelle de chacun des dirigeants et des

11. GASSE, Yvon, L'adoption des nouvelles technologies: un défi majeur pour les PME, Gestion, septembre 1983.

employés, est un préalable à l'adoption des nouvelles technologies.

4.5 - Les brevets et la fabrication sous licence

4.5.1 - Définitions

Un brevet est un "document décerné par le Bureau des brevets fédéral qui permet au titulaire, auteur d'une invention ou conséquemment d'une amélioration décrite dans le brevet, d'exploiter (fabriquer, utiliser et vendre) commercialement et de façon exclusive l'objet du brevet et ce, pour une période de 17 ans, dans le pays couvert par le brevet[12]". Notons que l'**invention** est la production de quelque chose qui n'est pas encore connue: une **idée nouvelle** qui fera l'objet d'une application industrielle. D'autre part, l'**innovation** renvoie, de façon complémentaire, au fait d'utiliser ou d'implanter l'invention: c'est un processus d'**adoption**.

L'agent de brevet vérifiera, lors d'une demande de brevet, si les deux conditions suivantes sont respectées: le produit ou le procédé doit être une nouveauté découlant d'une activité inventive, et il doit conduire à une application industrielle.

La licence est un "contrat par lequel un détenteur de brevet accorde à un licencié, de façon exclusive ou non, moyennant redevances, les droits de fabrication, utilisation et/ou vente d'une invention, d'un produit, d'un équipement de fabrication, etc., pour une période définie, dans tout ou partie du territoire couvert par le brevet[13]"

4.5.2 - Des connaissances à la portée de tout le monde

Connaître ou ne pas connaître? C'est souvent ce qui fait la différence entre le succès et l'échec d'une entreprise... La connaissance technologique ne peut pas être optimale sans documentation sur les brevets. Saviez-vous que près de 70% des nouvelles technologies de l'ensemble du monde industriel n'est accessible que dans la documentation sur les brevets? Il serait donc logique de s'y référer avant de débourser de l'argent pour se lancer dans la R-D.

Le Bureau des brevets du Canada, le cinquième au monde en importance, met à la disposition des personnes intéressées plus de 25 millions de brevets (dont 1,2 million canadiens et 4,4 millions américains). C'est donc une source très importante d'information sur la technologie. Les données de Consommation et Corporations Canada nous indiquent que, en 1985, les Canadiens se sont vu accorder 1 417 brevets. L'indice de créativité est de 6, soit le nombre de brevets décernés par 100 000 habitants; à titre comparatif, notons que l'indice du Japon est de 34, celui de la Suisse de 28;

12. Jean Beauchesne, conseiller juridique au Centre de recherche industrielle du Québec.
13. Idem.

il est de 16 aux États-Unis, de 15 en France et de 14 en Allemagne.

Au Canada, la durée de vie des brevets est de 17 ans à partir de la date de délivrance. Ainsi, les brevets délivrés avant le 1er avril 1970 ont vu leur période d'exclusivité prendre fin et, par conséquent, sont passés au domaine public. Le Commissaire des brevets a le pouvoir d'accorder une licence d'exploitation d'un brevet canadien lorsque celui-ci n'a donné lieu à aucune exploitation en territoire canadien dans les trois ans qui ont suivi son émission.

Pourquoi s'intéresser aux brevets? C'est qu'ils présentent plusieurs avantages par rapport à d'autres sources d'informations technologiques[14].

- On peut extraire des données techniques de brevets de façon très sélective à l'aide des systèmes de classification manuels, des répertoires des noms, d'une recherche informatisée, etc.;

- Tous les brevets n'étant pas protégés sur tous les marchés du monde, une recherche donne accès à de nombreuses techniques non protégées au Canada et dont les PME pourraient tirer parti;

- Dans la mesure où le brevet met en relief le caractère innovateur d'une invention en décrivant ses antécédents, il résume l'état actuel des connaissances dans ce domaine précis;

- On peut généralement retracer, par le brevet, le nom et l'adresse de son titulaire et des autres intéressés, ce qui facilite les contacts en vue de l'exploitation éventuelle de l'invention.

Comment alors avoir accès à ces renseignements technologiques? Les salles de recherche du Bureau des brevets se trouvent à Hull, au ministère de la Consommation et des Corporations Canada, et un personnel expérimenté est sur place afin de donner des conseils sur la façon d'effectuer des recherches. Mais, en vertu d'une entente entre le CRIQ et le Bureau des brevets, un conseiller en propriété intellectuelle est disponible aux bureaux du CRIQ.

4.5.3 - Les limites de la protection des brevets

Il faut rappeler que la protection que procure un brevet est limitée au territoire du pays qui a émis le brevet, et aussi qu'un brevet est limité dans le temps et le champ d'application de l'invention. Par exemple, un brevet expiré (après 17 ans) peut être copié, car il est désormais du domaine public, donc accessible à tous.

14. Selon William MacDougall, conseiller en propriété intellectuelle au Bureau des brevets.

Les revendications, c'est ce que doit exposer clairement, en termes explicites, le demandeur de brevet: il s'agit des choses ou combinaisons considérées comme nouvelles qui sont revendiquées dans la propriété ou le privilège exclusif. De cette manière, l'inventeur délimite avec précision ce qu'il veut breveter, et détermine le champ qu'il veut s'approprier. La protection offerte par un brevet est nettement fonction de la portée des revendications[15]. Voilà pourquoi la rédaction du mémoire descriptif de l'invention doit être faite de façon soignée.

4.5.4 - Comment profiter de ses innovations avant de se faire copier?

C'est le problème des entreprises qui innovent. Rien n'est en effet plus vexant que d'investir temps et argent dans la R-D de nouveaux produits... et de se rendre compte ensuite qu'un concurrent a tout simplement copié le produit et l'a mis en vente à meilleurs coûts! Le brevet – comme le certificat d'enregistrement de dessin industriel et le certificat d'enregistrement de marque de commerce – offre une protection légale qui peut empêcher cette situation.

La prise de protection légale est chose courante dans la grande entreprise: c'est une démarche intimement liée à la stratégie quotidienne visant à profiter de ce qui est la base du transfert de technologie: les accords de licence. Ces accords sont des contrats par lesquels un détenteur de brevet donne à un licencié, "de façon exclusive ou non, et moyennant redevances, les droits de fabrication, utilisation et/ou vente d'une invention, d'un produit, d'un équipement de fabrication, etc., pour une période définie, dans tout ou partie du territoire couvert par le brevet[16]". Dans le milieu industriel, on parle de **fabrication sous licence**.

Il est important de vérifier si ce que l'on se propose de développer n'est pas déjà breveté. Dans le cas où un tel brevet existe, l'entreprise peut éviter d'engager des frais dans la R-D en demandant tout simplement une licence d'exploitation! Et quand il n'existe pas de brevet, l'entreprise a tout avantage à en obtenir un: le brevet permet à l'entreprise d'interdire à tout autre l'exploitation du produit breveté. De plus, si elle le désire, elle pourra aller chercher des revenus supplémentaires en accordant des licences aux autres entreprises, et ainsi rentabiliser ses investissements en R-D! Les idées intéressantes ont une valeur industrielle: il faut les protéger. Notons qu'une entreprise peut accorder une licence sans prendre préalablement un brevet: c'est un "droit d'exploitation".

---

15. DROUIN, Guy, agent de propriété industrielle, "Attention aux revendications" Le Novateur, CRIQ.
16. Jean Beauchesne, conseiller juridique au Centre de recherche industrielle du Québec.

Le Bureau canadien des brevets a publié des brochures sur ce sujet (brevets, marques de commerce, dessins industriels et droits d'auteur). On peut les obtenir en s'adressant à la Direction générale de la propriété intellectuelle, Consommation et Corporations Canada.

Les coûts du traitement d'une demande de brevet sont les suivants: pour le dépôt d'une demande, il en coûte 150 $ à une "petite entité" (inventeur indépendant ou PME ayant un budget annuel brut inférieur à 2 millions de dollars) et 300 $ aux autres; pour la délivrance d'un brevet, la petite entité devra débourser 350 $, et les autres 700 $.

Ces contrats sont assujettis aux lois qui régissent les pratiques commerciales déloyales afin de protéger les parties en présence. Le transfert de technologie sous une forme contractuelle doit impliquer une relation de "partnership"; il faut cependant dire que cette forme de commerce est encore peu développée dans notre pays... et que quelques entremetteurs malhonnêtes profitent du manque de connaissance de la plupart des gens sur le sujet. Ainsi une étude menée par le CRIQ montre que près de 80% des acheteurs, en l'absence de services conseils spécialisés, ont acquis et gardé un goût amer d'une transaction souvent faite à la hâte. On conseille alors aux dirigeants de PME de vérifier avec l'aide de spécialistes compétents la valeur des titres, la pertinence du savoir-faire selon les besoins de l'entreprise, la qualité technique de ce qui est proposé, la réceptivité du marché à l'égard du produit ou du service offert. Dans une entente équilibrée, chacun y trouve son profit et sa liberté d'action – d'où l'importance de bien choisir et connaître son futur partenaire technologique.

4.5.5 - Les redevances

La redevance est une méthode de paiement. Le breveté peut vendre ses droits par voie de cession – et peut à son gré n'en vendre qu'une partie ou la totalité. Étant donné que la matière grise s'achète, se vend, se loue ou encore s'échange comme une marchandise, la négociation qui intervient est un acte commercial, qui aboutit généralement à un accord commercial[17](une brochure sur le sujet est disponible au ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique du gouvernement du Québec, l'Équipe de transfert de technologie du CRIQ de Montréal est composée de personnes-ressources compétentes.

17. Mme Andrée Vuillermoz, consultante auprès de l'Équipe de transfert de technologie. Elle a préparé le rapport Le transfert de technologie: sa définition, son approche, sa réalisation, CRIQ, qui nous a servi de référence.

Chaque accord de licence est un cas d'espèce: les modalités peuvent varier selon le produit, le procédé, les entreprises ou le pays[18]. Les redevances peuvent être perçues selon le chiffre d'affaires réalisé, le nombre d'unités produites, ou selon toute autre convention. Il y a des redevances "dégressives" (par exemple, 5% jusqu'à 500 000 $, 4% entre 500 000 $ et un million de dollars, 3% au-delà de un million); des redevances "fixes" (par exemple, 30 000 $ par année); d'autres dont le montant annuel est fixe, mais ayant un pourcentage sur les sommes supplémentaires réalisées (par exemple, 30 000 $ par année jusqu'à un million de dollars de chiffre d'affaires, et 3% sur les sommes dépassant un million); des redevances avec un plafond (au-delà d'un certain montant, le licencié ne paie plus rien). Ces formes de paiement peuvent être combinées l'une à l'autre. Il arrive quelquefois que l'entreprise qui vend la licence renonce, la première année, à toucher ses redevances dans le but d'aider le licencié à lancer le produit.

Le taux de redevance moyen se situe entre 3% et 8%, mais il peut aller jusqu'à 10% et même 12% dans certains secteurs de pointe (électronique, gadgets, pharmacie, etc.) lorsque la découverte est révolutionnaire. D'autre part, le taux peut baisser sous les 3% dans les secteurs traditionnels où la concurrence est forte (vêtements, meubles, jouets...).

4.6 - Le transfert de technologie: un défi aux PME

Le contexte fait en sorte que le cycle de vie des produits est de plus en plus court (il est de 5 ans actuellement, alors qu'il était de 25 ans dans les années 40). L'individu prend graduellement plus d'importance. De plus, les marchés et la compétition internationale ont des tendances vers le libre-échange..."n'oublions pas que lorsque les réductions tarifaires du Tokyo Round s'appliqueront en 1987, plus de 80% de nos exportations québécoises entreront en franchise aux États-Unis. Plus encore, plus de 90% de nos exportations seront touchées d'un tarif inférieur à 5%. De même, plus de 70% des exportations américaines entreront en sol québécois en franchise. Si l'on compare à un tarif moyen général pour l'ensemble des produits américains qui entrent au Canada, il passera de 9% à 4% lorsque l'ensemble du Tokyo Round sera appliqué. N'est-ce pas là le libre-échange?[19]"

---

18. LEROY, G.,RICHARD, G. et SALLENAVE, J.-P., La conquête des marché extérieurs, Montréal, Agence d'Arc, deuxième édition, 1985.
19. Les régions du Québec et le libre-échange, Congrès de l'Association des commissaires industriels du Québec, Ghislain Théberge, professeur invité à l'Université Laval, Jonquière, octobre 1986.

4.6.1 - Un défi majeur est lancé aux PME du Québec

Au cours des dernières années, ce sont les petites entreprises qui ont créé les nouveaux emplois au Québec. Ces entreprises doivent continuer d'exister si nous voulons maintenir cette création d'emplois, et la création de nouvelles entreprises. Pour que cela soit possible, nos PME doivent être compétitives face aux entreprises du monde entier... en produisant avec la meilleure technologie au monde. Voilà le défi à relever.

Le transfert de technologie ne devra plus signifier seulement **achat** de licences industrielles ou de "savoir-faire", mais aussi **vente**. Il demeure possible pour nos PME de relever ce défi si elles respectent trois conditions:

- donner la priorité au développement des ressources humaines;
- utiliser au maximum l'information technologique;
- accroître au maximum sa flexibilité et ses capacités d'adaptation.

4.6.2 - Donner la priorité au développement des ressources humaines

Lorsqu'on regarde les entreprises les plus performantes, ou que l'on constate l'origine de toute innovation, et que l'on cherche à identifier la cause de tous ces succès, on se rend vite compte que l'élément fondamental est lié à l'attitude face au développement humain des personnes. Pour passer d'une technologie rudimentaire à une autre plus avancée, il faut évidemment former les ressources humaines de l'entreprise afin qu'elles s'adaptent aux changements prévus; mais il est important d'accorder aux employés la marge de manoeuvre nécessaire afin qu'ils puissent implanter leur propre innovation. Le meilleur gage de succès et de rentabilité est de permettre à son personnel de se réaliser au travail; de cette manière, les objectifs personnels pourront se fusionner aux objectifs et à l'évolution de l'entreprise. Il faut donc être prêt à consacrer beaucoup de temps à étudier ses ressources humaines: est-ce que la bonne personne est à la bonne place, au bon moment? En deuxième lieu, il faudrait accorder au personnel un certain droit de regard sur leur manière de travailler. Enfin, il serait important de lui témoigner régulièrement de la reconnaissance – ce qui demeure un élément essentiel à la satisfaction personnelle.

Par ailleurs, une entreprise doit s'assurer que les employés augmentent régulièrement leur niveau de connaissance; elle doit aussi s'ouvrir au nouveau bassin d'emploi en embauchant des jeunes diplômés qui, bien souvent, arrivent avec un questionnement original. Lorsque celui-ci est associé à l'expérience du personnel en place, l'innovation peut se réaliser.

4.6.3 - Utiliser au maximum l'information technologique

Nous avons vu que la masse d'information existant actuellement, notamment en ce qui concerne les brevets, n'est malheureusement pas

assez utilisée par beaucoup de nos PME, qui dépensent plutôt des fortunes afin de créer des choses... qui existent déjà! C'est un défi supplémentaire à relever: il faut acquérir des attitudes positives envers l'information et mettre en place des mécanismes permettant d'obtenir toute l'information pertinente avant d'engager des modifications technologiques. À cet égard, le dirigeant de PME devra établir des programmes structurés, avec ses principaux collaborateurs, dans le but de demeurer en liaison constante avec son secteur économique. Ces programmes ne sont pas nécessairement coûteux dans leur fonctionnement: ils sont plutôt d'ordre stratégique et s'appuient souvent sur un réseau de contacts personnels qu'on aura pris soin de bien développer.

4.6.4 - Accroître au maximum sa flexibilité

Dans le domaine des transferts de technologie, la PME possède un avantage certain sur la grande entreprise: c'est sa capacité à s'ajuster rapidement à son environnement. Plusieurs PME ne mettent pas à profit cette particularité. Encore une fois, cette constatation nous ramène à la notion d'attitude: il est possible d'utiliser cet avantage comparatif si le concept de flexibilité est intégré au style de management de l'entreprise, à son plan stratégique ou aux mécanismes de communication avec les employés. La flexibilité suppose que l'entreprise sera non seulement capable de modifier rapidement son atelier de production, mais aussi de s'ajuster à l'évolution des besoins et des personnalités mêmes des clients, des employés et des fournisseurs.

En somme, le transfert de technologie, dans les PME, est étroitement lié à la vision qu'en ont leurs dirigeants. L'évolution observée depuis la dernière décennie sur le plan de l'économie du Québec nous indique que les chances de succès du virage technologique sont excellentes. À vous de jouer!

Chapitre 5

Les PME et le franchisage

Un phénomène pas tout à fait nouveau, mais qui attire encore grandement les entrepreneurs est celui du franchisage. Bien qu'elle ne représente pas une garantie absolue de succès, la formule du franchisage retient inévitablement l'attention par l'image de réussite et de "sécurité" qu'elle reflète.

Le futur propriétaire-gestionnaire a en effet l'impression qu'avec une franchise, il a en main un produit ou un service qui a fait ses preuves et qui, du coup, lui assure un succès instantané... Et il n'a pas tout à fait tort.

La personne désireuse d'exploiter un commerce en franchise sait qu'elle pourra généralement bénéficier de l'expérience acquise par d'autres et ainsi éviter une partie des trop nombreuses erreurs qui conduisent à la faillite une grande majorité d'entreprises avant même leur dixième année d'existence.

Le franchisé achète donc en quelque sorte une formule, une façon de faire, un produit qui a déjà, dans la majorité des cas, contribué à la prospérité de quelqu'un d'autre dans le passé. Mais cette compétence quasi instantanée qu'acquiert le franchisé a aussi son prix.

Le franchisé doit normalement posséder des aptitudes personnelles qui cadrent bien avec la philosophie de l'entreprise et s'astreindre de manière rigoureuse à cette "façon de faire" ou cette "manière de réussir" qui est liée à une franchise. Cela peut à la longue s'avérer plutôt contraignant et même très exigeant pour quelqu'un qui souhaitait en devenant entrepreneur de prendre ses propres décisions et être son propre patron.

Le franchisage est l'une des formules d'affaires en forte croissance présentement. Elle offre aux personnes ayant une expérience et des capitaux limités la chance de posséder et d'administrer leur propre commerce. Les candidats sont nombreux tout comme les occasions d'affaires. Cependant, de plus en plus, devant la profusion des offres, un choix réfléchi s'impose.

Les franchises les plus populaires et les plus florissantes sont aussi les plus coûteuses; elles ne sont donc pas à la portée de toutes les bourses. Les autres, et elles sont nombreuses, de plus faible envergure et de moins grande notoriété sont accessibles à un plus grand nombre de personnes, mais comportent cependant plus de risques.

Étant donné la complexité relative des franchises ainsi que les règles fondamentales qui animent le développement de cette façon de faire des affaires, le présent chapitre consacre deux sections au franchisage. La première décrit le franchisage au Québec ainsi que l'évolution de son importance

économique. Les avantages et les désavantages des acteurs dans une transaction de franchisage, sans oublier les diverses catégories de franchises, sont aussi des éléments traités dans ce premier dossier.

La deuxième section présente le cadre juridique qui régit les franchises au Québec, indiquant, par exemple, quels sont les droits et obligations des parties lorsqu'une franchise est accordée. Enfin, il donne un aperçu des formes légales de contrôle des franchises, aux États-Unis et au Canada.

5.1 - Nature et importance des franchises

5.1.1 - L'importance économique du franchisage

L'activité économique qu'engendrent les franchises prend une ampleur de plus en plus considérable. Des compilations, études et autres analyses réalisées par des firmes spécialisées en la matière et diverses associations de franchiseurs confirment l'étendue du phénomène.

Ainsi, selon une étude réalisée par The Naisbitt Group pour le bénéfice de l'International Franchise Association, les ventes des franchises de commerce de détail en activité aux États-Unis représentaient, en 1985, près du tiers de toutes les ventes au détail, soit 500 milliards de dollars.

La firme-conseil prévoyait de plus qu'en l'an 2000, le chiffre d'affaires global des franchises des États-Unis allait représenter environ 50% du commerce de détail, et serait d'un montant de 2 à 3 fois supérieur à celui de 1985.

Par ailleurs, au Canada, où l'on compte présentement dans le commerce de détail environ 1 000 franchiseurs et plus de 45 000 franchisés, l'importance relative des franchises est encore plus significative. Ces entreprises ont en effet réalisé, en 1986[1], près de 40% du total des ventes au détail du pays, soit 60 milliards de dollars. On prévoit en outre pour la fin du siècle un taux qui pourrait se situer aux alentours de 65% de toutes les ventes au détail. Le graphique 5.1 illustre cette évolution des ventes des franchises.

Pour ce qui est du Québec, la situation des franchises est un peu plus modeste, s'apparentant peut-être un peu plus, toutes proportions gardées, à ce qui prévaut aux États-Unis. Malgré un chiffre d'affaires des établissements franchisés d'environ 16 milliards de dollars en 1986, ce qui équivaut à près de 27% du total canadien, le Québec ne posséderait que 15% des établissements, soit à peu près 6 700 franchises. Le nombre de franchiseurs se situait par ailleurs entre 125 et 150. Une dernière donnée estime enfin à 100 000 le nombre de personnes qui étaient à

1. GIRARD, Michel et al., "Le franchisage: une industrie de PME", Le magazine PME, vol. 3, n° 4, mai 1987, pp. 59-68.

l'emploi de commerces franchisés, au Québec, en 1986 (graphique 5.2).

Dans les quelques pages qui suivent nous tenterons de faire le tour de la question du franchisage et d'identifier les caractéristiques qui font de cette formule une solution avantageuse pour les entrepreneurs, franchiseurs comme franchisés. Commençons donc par définir ce qu'est une franchise.

5.1.2 - Qu'est-ce qu'une franchise?

Il n'existe malheureusement pas de définition simple et précise de ce qu'est la franchise. Le terme est souvent utilisé pour décrire une vaste gamme d'accords commerciaux, dont la forme et le contenu peuvent varier d'un secteur à un autre et même d'une compagnie à une autre.

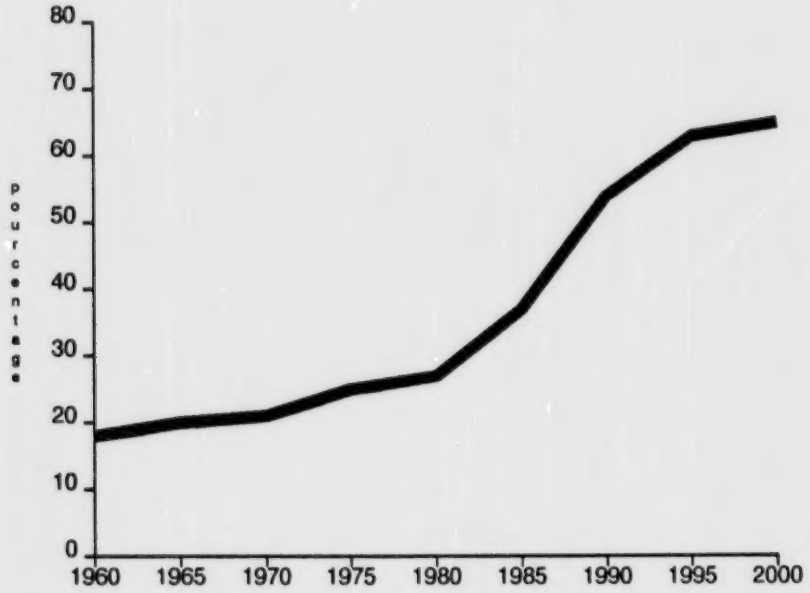
En son sens le plus restreint, il s'applique aux ententes par contrat autorisant la vente d'un produit, d'un procédé ou d'un service à l'intérieur d'un territoire donné en contrepartie du paiement d'un droit minimum. Ce produit, procédé ou service sera commercialisé sous une marque de commerce précise et le franchiseur déterminera les méthodes de commercialisation à utiliser.

Toutefois, une franchise comporte généralement un certain nombre d'éléments additionnels. Un des tout premiers éléments à incorporer dans l'accord est celui d'une relation continue entre le franchiseur et le franchisé. D'ailleurs, l'International Franchise Association, qui regroupe des franchiseurs, définit comme suit la notion de franchisage: "Une franchise est un rapport continu entre un franchiseur et un franchisé au moyen duquel l'ensemble des connaissances, de l'image, du succès et des techniques de production et de commercialisation du franchiseur sont mis à la disposition du franchisé moyennant rétribution."

C'est grâce à ce rapport continu que le franchisé peut avoir accès à tout ce que le franchiseur lui offre: un nom, des symboles, des logos, un appui financier, une orientation, un entraînement professionnel et un produit. D'un autre côté, ce franchisé devra en contrepartie avancer des fonds, monter et maintenir un inventaire, acheter de l'équipement, conserver un certain niveau de qualité et de performance, utiliser les procédés opérationnels du franchiseur, participer aux campagnes de promotion et payer des droits.

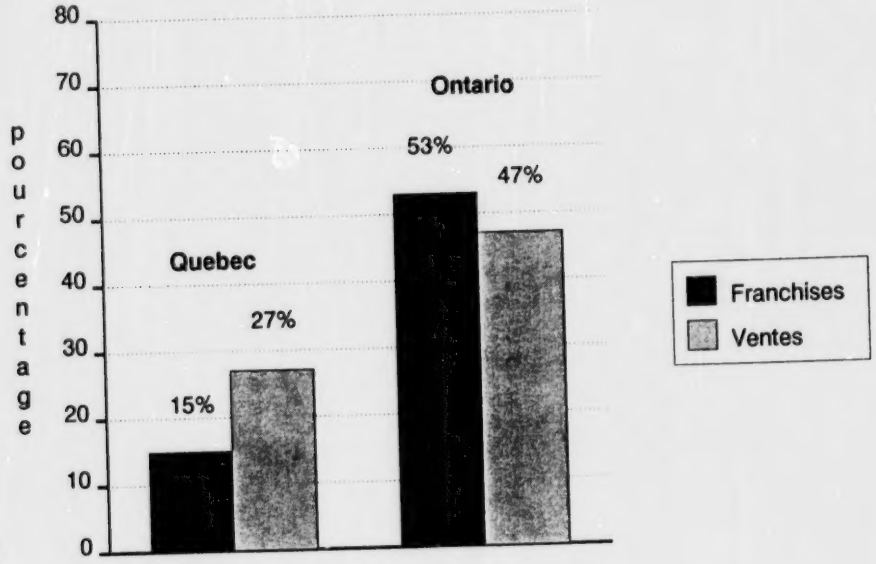
Plus près de nous, l'Institut national sur le franchisage, organisme québécois regroupant divers intervenants du milieu du franchisage, donne la définition suivante: "Une relation contractuelle entre deux entreprises indépendantes par laquelle l'une d'entre elles (appelée le "franchiseur") accorde à l'autre (appelée le "franchisé") le droit de faire affaires d'une manière particulière, développée par le franchiseur dans un territoire délimité, selon des normes définies et sous une ou des marques de commerce ou enseignes données, pour une durée limitée, contre rémunération."

Graphique 5.1
Proportion des ventes des commerces de détail réalisée par les franchises



Source: Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Graphique 5.2
Pourcentage des franchises canadiennes et de leurs ventes
Québec et Ontario



Source: Le magazine PME, vol. 3, n° 4, mai 1987.

Comme on peut le constater, les définitions du franchisage, et il en existe d'autres, se ressemblent passablement et se veulent suffisamment larges pour englober tout lien commercial pouvant être considéré comme du franchisage. Et malgré la grande variété des ententes qui régissent pour un temps les relations d'affaires entre franchiseur et franchisé, on peut quand même identifier un certain nombre de types de franchises présentement sur le marché.

5.1.3 - Les différents types de franchises

On compte généralement trois principaux types de franchises: celle de simple distribution de produits ou de services, celle de fabrication de produits sous licence et celle de marque de commerce. La majorité des établissements franchisés présentement en activité appartiennent au premier type, soit celui de la distribution simple de produits ou de services. Dans ce cas, le franchisé commercialise, à l'intérieur d'un territoire précis, un produit ou un service dont le dosage et les caractéristiques ont presque toujours été définis au préalable par le franchiseur.

Dans le cas d'une franchise de fabrication de produits sous licence, le franchisé, contrairement à ce qui se produit dans le type de franchises précédent, peut, dans une certaine mesure, définir le produit qu'il fabrique. Dans le dernier cas, où les franchises portent sur une marque de commerce, le franchisé obtient du franchiseur le droit d'utiliser sa marque de commerce. De plus, le franchisé est sujet à très peu de contrôle et n'a pas à entretenir des contacts ultérieurs très étroits avec le franchiseur.

Les franchises les plus populaires aujourd'hui demeurent celles du premier type, surtout dans le secteur du commerce de détail. Dans la plupart des cas, les liens entre franchiseur et franchisé sont très étroits, le suivi du franchiseur est constant, les procédures organisationnelles et opérationnelles sont très bien définies et la vitalité économique de l'un et de l'autre est le fruit d'efforts conjoints. Dans cette catégorie, ce sont présentement les franchises dites de services, après celles de produits, qui offrent le plus de possibilités de réussite.

Les franchises de services sont actuellement celles qui sont les plus faciles d'accès et dont les coûts d'entrée sont encore relativement raisonnables. Les risques inhérents à l'acquisition de ces franchises sont donc réduits d'autant plus que le potentiel de croissance est souvent fort prometteur. Le secteur des services est aussi très intéressant pour les entrepreneurs indépendants qui voudraient développer leur entreprise en devenant franchiseurs. Les avantages de risques limités et de potentiel intéressant sont tout aussi évidents pour ces derniers.

5.1.4 - Un peu d'histoire

Le phénomène du franchisage n'est pas nouveau et outre ses premières manifestations "modernes" qui datent déjà du siècle dernier, c'est au Moyen-Âge qu'ont été conclus les premiers accords

s'appuyant sur le concept qui est à l'origine du franchisage tel qu'on le connaît aujourd'hui.

À cette époque, "le Roi de France octroyait à des villes ou à des corporations de marchands des "franchises" en échange d'un certain nombre de services. Le mot "franchise" dérive de franc, qui signifiait "de condition libre". La notion de liberté reste inhérente à l'acception actuelle du franchisage: en effet, franchiseur et franchisé constituent deux entités juridiques indépendantes: l'accord de franchise qui les lie n'entame pas leur indépendance juridique[2]."

Un des premiers cas contemporains de franchisage date des années 1890, alors que quelques vendeurs indépendants des États-Unis furent autorisés à vendre des automobiles à électricité et à vapeur, et à en faire l'entretien. C'est d'ailleurs ce moyen que plus tard General Motors puis d'autres compagnies du secteur automobile choisirent pour élargir leur activité commerciale. Les franchisés, ou ce que l'on pourrait appeler les vendeurs autorisés, obtenaient alors le droit de distribuer des voitures d'une marque donnée et cela sans que le franchiseur insiste trop sur les méthodes de vente à employer.

La compagnie Singer, spécialisée dans la fabrication et la vente de machines à coudre, fut, elle aussi, un pionnier dans le domaine du franchisage. En effet, dès 1912, elle établissait un important réseau de points de vente pour ses produits. Ensuite, ce furent les compagnies pétrolières et leurs stations-service, les fabricants de boissons gazeuses et leurs réseaux de distribution, de même que plusieurs autres entreprises, qui profitèrent de la formule pour accentuer leur développement.

Les années 1950 et 1960 devaient constituer une étape importante, une sorte de "boom", dans le domaine du franchisage, surtout avec l'avènement de la restauration rapide. Ensuite et depuis ce temps, il y a peu de secteurs du tertiaire sur lesquels, de près ou de loin, le franchisage n'a pas influé.

Aujourd'hui, on retrouve donc des franchises dans presque tous les domaines et dans des créneaux de plus en plus spécialisés. Presque tout ce qui touche la commercialisation de l'automobile est sous le régime du franchisage, qu'il s'agisse de la vente, de l'entretien, de la réparation, de la location de véhicules, de la vente de pièces, etc.

Dans les domaines de l'hôtellerie et de la restauration (les dépanneurs, etc.) de l'entretien de la maison (décoration, rénovation, vente, etc.), de l'habillement (mercerie, chaussure, nettoyage, etc.), des soins personnels (coiffure, pharmacie, conditionnement

---

2. SALLENAVE, Jean-Paul, Expansion de votre commerce par le franchisage, ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, 1982, p. 13.

physique, etc.) et autres services divers (informatique, voyage, déclaration de revenus, etc.) le franchisage est aujourd'hui omniprésent.

Et selon toute apparence, cette formule présente encore beaucoup d'intérêt et devrait continuer de croître surtout si on tient compte de sa relative simplicité de mise en place. En fait, si une entreprise commerciale, qui offre un service, un produit ou les deux, a réussi seule, elle peut, en commercialisant le savoir-faire qu'elle a acquis, établir les bases d'un système de franchisage et ainsi, selon toute probabilité, croître encore plus.

5.2 - Avantages et inconvénients du franchisage

Un des attraits majeurs du franchisage est sans contredit de rendre le monde des affaires accessible à une foule de gens qui, autrement, n'auraient pas les capitaux ou encore les capacités de gestion nécessaires pour lancer seuls une entreprise. Cette formule permet, d'autre part, au franchisseur de stimuler, sans trop de risques ni grande difficulté, la croissance de son entreprise et d'augmenter son emprise territoriale.

L'originalité du franchisage est de mettre de côté la traditionnelle relation d'affaires où le chacun-pour-soi prévaut et la remplacer par une relation où deux entités, indépendantes sur le plan juridique, sont liées économiquement et contractuellement.

Cette relation d'affaires, d'un concept nouveau, comporte de nombreux avantages et pour le franchisé et pour le franchiseur. Elle impose cependant aussi à l'un et à l'autre ses obligations et ses inconvénients. Nous allons en analyser quelques-uns dans la prochaine section.

5.2.1 - Les avantages pour le franchisé

5.2.1.1 -Facilité de démarrage

La personne qui achète une franchise acquiert généralement une formule déjà éprouvée, ce qui lui permet d'éviter tous les éléments contraignants du lancement d'une entreprise (développer une image, établir le "Good will", concevoir l'ameublement, etc.), ce travail ayant déjà été fait par le franchiseur. Le franchisé a donc à sa disposition des installations dont l'environnement opérationnel a déjà été éprouvé et adapté, de même qu'un produit et une image déjà reconnus. Il pourra de plus recevoir l'aide nécessaire pour chercher un emplacement judicieux pour son établissement.

5.2.1.2 - Transfert du savoir-faire

Le franchisé acquiert aussi très rapidement des méthodes de gestion et d'exploitation éprouvées. Il reçoit ainsi de l'aide et des conseils sur la façon de structurer ses opérations, de contrôler la qualité des produits, de gérer et de contrôler des inventaires, de faire et tenir à jour sa comptabilité, ainsi que sur tout autre aspect de l'exploitation de son commerce.

5.2.1.3 - Formation initiale et continue

Dans la plupart des cas, le franchiseur offrira au nouveau franchisé une formation et un entraînement initiaux sur la manière de gérer et d'exploiter son établissement. De plus, il y aura de la part du franchiseur un encadrement et une disponibilité continus pour conseiller le franchisé sur sa gestion quotidienne et la façon de régler les problèmes qui peuvent survenir.

Certains franchiseurs ont aussi des représentants qui visitent de façon périodique les franchisés. En outre, des réunions de formation peuvent également être organisées pour les gestionnaires des établissements.

5.2.1.4 - Publicité nationale et locale

Par son entente avec un franchisé, le franchiseur s'engage généralement à faire des campagnes de publicité d'envergure nationale pour promouvoir son produit ou service et une campagne de publicité plus locale, pour promouvoir l'établissement même du franchisé. Ce dernier bénéficie donc habituellement du savoir-faire de firmes d'envergure, spécialisées en marketing, ce qui lui aurait probablement été impossible sur une base individuelle.

5.2.1.5 - Meilleure cote de crédit

Avec une franchise au nom bien établi, le franchisé bénéficie également d'une meilleure cote de crédit et peut, par conséquent, obtenir à meilleur coût un prêt pour ses opérations courantes. En certaines occasions, le franchiseur pourra aussi se porter garant du franchisé pour des emprunts nécessaires à des projets spécifiques. De plus, plusieurs grands franchiseurs offrent du financement à long terme pour l'achat d'équipement.

5.2.1.6 - Achat de biens et services à coût moindre

Lorsque les franchisés sont nombreux au sein d'une même franchise, ils peuvent bénéficier du pouvoir d'achat que leur donne leur nombre et profiter de meilleurs prix à l'achat de produits courants, d'équipement et de services.

5.2.1.7 - Programme de recherche et de développement

Le franchiseur important dispose généralement d'assez de fonds pour rechercher et développer de nouveaux produits ou de nouvelles techniques de gestion interne. Le franchisé bénéficie donc d'une situation tout à fait étrangère à un simple commerce indépendant.

5.2.1.8 - Effets de synergie

Plus le nombre de franchisés est grand, plus les expériences individuelles sur à peu près tous les aspects de la gestion d'une entreprise sont nombreuses. Les franchisés peuvent donc facilement échanger des connaissances tirées de situations négatives comme positives.

Un aspect intéressant à ce chapitre est la possibilité de tester la réceptivité d'un nouveau produit en vérifiant la réaction des clients à son endroit. L'expérience s'effectue chez un nombre restreint de franchisés et les résultats sont communiqués à tous, sans

que cela ne soit trop compromettant. Les franchisés qui font l'essai reçoivent généralement l'assistance financière des franchiseurs. L'effet de synergie est aussi très significatif pour la renommée de la franchise. Plus le nombre de franchises est important plus la notoriété de la franchise s'accentue et plus les revenus augmentent.

5.2.1.9 - Risques de faillite diminués

Plusieurs études internes d'organismes de franchisage ont démontré que les risques de faillite étaient moins grands pour les entreprises exploitant une franchise que pour les entreprises autonomes surtout en phase de démarrage (graphique 5.3).

Cependant ces études tendent à surestimer quelque peu le degré de succès des franchises, les entreprises de ce genre n'étant tout de même pas à l'abri de l'échec.

L'International Franchise Association estime à moins de 10% le taux de faillite dans l'ensemble de l'industrie du franchisage. Il s'agit ici, bien entendu, d'une moyenne et si le taux de faillite est effectivement très bas chez les franchises reconnues, il peut être relativement élevé chez les petits ou nouveaux franchiseurs. La prolifération de ces derniers, depuis quelques années, devrait donc inciter à la prudence ceux que la formule intéresse.

5.2.2 - Les désavantages pour le franchisé

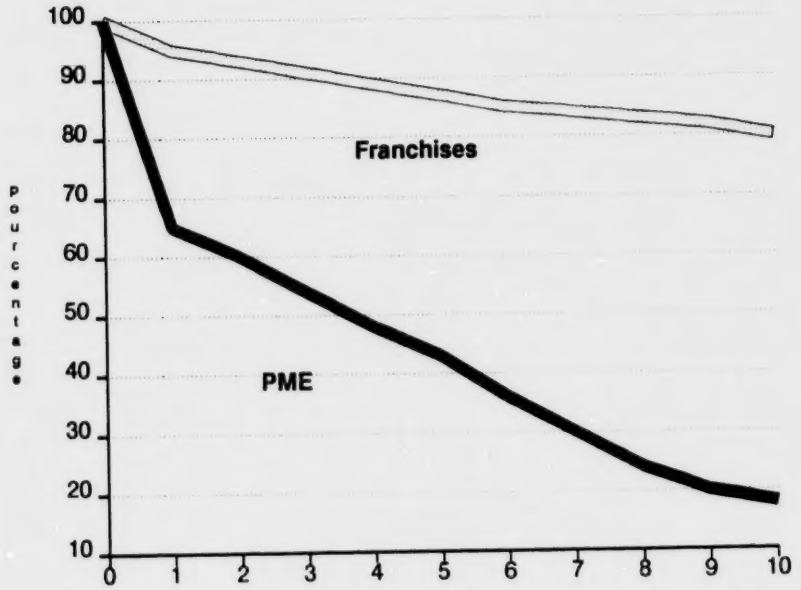
5.2.2.1 - Les coûts

Un des inconvénients majeurs de l'acquisition d'une franchise est le coût à l'achat et la part du chiffre d'affaires à verser au franchiseur. D'ailleurs, le coût d'entrée, ou coût d'achat, est de plus en plus élevé, spécialement si la franchise jouit d'une bonne renommée.

Ainsi, dans la restauration rapide, le coût d'entrée d'une franchise reconnue, qui se situait il y a quelques années à 25% du chiffre d'affaires annuel projeté, est maintenant passé à 50%. Et comme le chiffre d'affaires annuel peut facilement s'établir de nos jours à quelques millions de dollars, ce coût revêt énormément d'importance, rendant même la franchise inaccessible à la plupart des gens.

Le coût d'achat d'une franchise moins reconnue, même s'il est nominalement peu important, peut aussi s'avérer proportionnellement tout aussi élevé si les sommes avancées n'achètent aucune ou peu de notoriété. À ce coût d'entrée s'ajoutent les royautés, soit un certain pourcentage du chiffre d'affaires, à payer périodiquement au franchiseur. Elles varient généralement de 2% à 14%, selon la qualité de la franchise et des services (surtout les campagnes de promotion) offerts par le franchiseur.

Graphique 5.3
Taux de survie: PME et franchises
Dix premières années d'existence



Source: Estimation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

5.2.2.2 - Le respect obligatoire de toutes les clauses

Par son accord avec le franchiseur, le franchisé se sera peut-être engagé à commercialiser un ou des produits difficiles à vendre sur son territoire. De plus, il pourra aussi être tenu de respecter des politiques et des pratiques commerciales qui, tout en étant bénéfiques aux autres franchisés, seront dommageables à son commerce et nuiront à sa rentabilité. Finalement, en cas de bris de contrat ou de mésentente, le franchisé est généralement à la merci du franchiseur et sort rarement gagnant d'un conflit de ce genre.

5.2.2.3 - Exigences physiques contraignantes

Contrairement à ce que croient beaucoup de gens, l'exploitation d'une franchise exige très souvent du franchisé une contribution physique très active et de très nombreuses heures de travail, même après quelques années d'existence dans bien des cas.

5.2.2.4 - Le rôle effacé du franchisé

Une des déceptions les plus importantes qui attendent les gens d'affaires ayant fait l'acquisition d'une franchise, c'est qu'un commerce de ce genre satisfait rarement le besoin d'indépendance qui, entre autres facteurs, avait motivé leur décision. En effet, en raison des contrôles sévères exercés par le franchiseur, le nouveau franchisé découvre très souvent qu'il n'est qu'un simple gérant, et non un véritable entrepreneur, contrairement à ce qu'il espérait.

5.2.2.5 - Inégalité des rapports franchisé-franchiseur

Cette situation découle souvent de clauses contractuelles que le franchisé n'a quasiment pas eu le choix d'accepter ou non au moment de signer l'entente initiale. Ainsi le franchisé se trouvant en position de faiblesse lorsqu'il doit renouveler cette entente, il devra de nouveau se plier aux exigences du franchiseur.

Également à cause de ce rapport de force défavorable, le franchisé trouvera très difficile, en raison du droit de regard du franchiseur, de vendre ou de transférer son commerce; dans certains cas, il devra même se plier carrément aux conditions et aux exigences de ce dernier.

5.2.3 - Les avantages pour le franchiseur

On pourrait conclure que dans le domaine du franchisage, les avantages du franchiseur constituent les inconvénients du franchisé, mais il y a plus. En effet, ces relations entre franchiseur et franchisé ne sont pas basées sur la confrontation, mais plutôt sur la collaboration, le succès de l'un étant intimement lié à celui de l'autre.

La formule du franchisage permet à l'entrepreneur désireux d'étendre son entreprise de le faire avec des moyens relativement limités. Ses besoins de capitaux propres pour élargir son horizon seront moindres et cela pourra se faire avec moins de risques. Il pourra compter sur des partenaires (fran-

chisés) motivés qui prendront charge, en outre, des tâches astreignantes et quotidiennes de gestion.

Ces partenaires contribueront donc à minimiser les coûts d'exploitation de l'entreprise tout en constituant une source d'information importante et fiable sur l'orientation du marché et sur les nouveaux besoins de la clientèle.

L'augmentation du nombre de points de vente permettra au franchiseur d'accroître graduellement ses revenus, d'accentuer les économies d'échelle et de minimiser les risques d'échec, dont les conséquences seraient de toute manière presque entièrement absorbées par le franchisé.

5.2.4 - Les désavantages pour le franchiseur

Le franchiseur doit, en contrepartie, céder sur une partie de ses revenus et de ses profits. La concertation nécessaire pour modifier une politique ou une pratique administrative chez les franchisés peut être longue à obtenir et difficile à réaliser. Une erreur dans le choix d'un franchisé pourra s'avérer préjudiciable à toute l'entreprise, chaque franchisé véhiculant l'image de toute la franchise. Les contraintes administratives, réglementaires et juridiques tendront aussi à se multiplier avec le temps et à alourdir le fardeau du franchiseur.

5.3 - Le succès de la formule du franchisage

Un des premiers éléments qui expliquent le succès du franchisage est sans contredit l'ascessibilité de la formule. Le franchisage donne, en effet, à quiconque a rêvé un jour de contrôler sa destinée, l'impression d'être enfin apte à réaliser ce souhait. Les différents types de franchises sont là, elles ont fait leurs preuves et il n'y a plus qu'à en choisir une pour finalement devenir son propre patron et, pourquoi pas, un entrepreneur émérite.

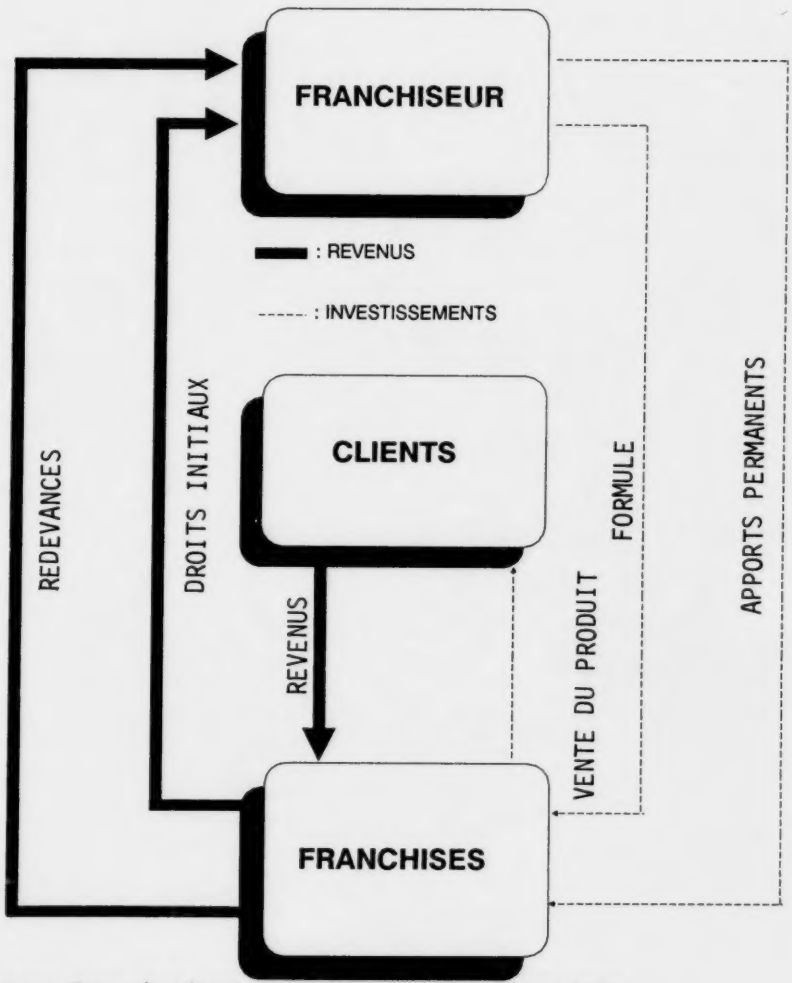
Le franchisage élimine aussi la nécessité de monter, à partir de rien, une entreprise à soi, avec toutes les difficultés que l'on peut imaginer et tous les risques que cela comporte.

Un deuxième élément d'importance à l'origine du succès de la formule du franchisage est la simplicité et l'originalité du concept. Contre des droits initiaux et des redevances périodiques à payer, une personne acquiert, d'une part, une formule éprouvée qui lui permet de se procurer des revenus et, d'autre part, elle bénéficie d'un encadrement permanent, qui contribue à élargir de façon continue une clientèle cible et un marché (graphique 5.4).

Un autre facteur de succès des franchises est que ces entreprises planifient constamment leur expansion. Ce faisant elles peuvent s'attaquer de façon systématique à presque tous les marchés cibles qui les intéressent et utiliser de façon optimale les revenus qu'elles tirent de leurs activités présentes.

Les franchises connaissent aussi généralement du succès en raison de la

Graphique 5.4
Schéma général d'un accord de franchise



Source: Expansion de votre commerce par le franchisage, MIC.

Elles emploient habituellement des personnes très combatives qui, avec un profil général à peu près identique, sont toutes désireuses de réussir en disposant des mêmes moyens.

L'image positive des franchisès constitue également un élément de leur succès. Cette image, qui en effet se veut dynamique, attentive aux caprices de la clientèle et ouverte aux changements, renforce la crédibilité de la franchise en général et attire le client, qui s'y estime, en général, "honnêtement" servi.

La réussite des franchises tient habituellement aussi au soutien quasi permanent que le franchiseur accorde à ses franchisés. Cet appui peut prendre la forme d'études de marché, de recherche et de développement de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de gestion, de contrôle de la qualité et de vérification des performances. Tout cela contribue évidemment à maintenir à la fine pointe du progrès toute l'organisation de la franchise et aussi à prévenir l'apparition de trop nombreux problèmes.

Enfin, les franchises constituent généralement des forces économiques non négligeables. Elles peuvent ainsi exercer un meilleur contrôle sur la qualité et la quantité de leur approvisionnement, disposer d'une publicité plus efficace, etc.

Cette liste des principaux facteurs qui contribuent au succès des franchises ne se veut pas exhaustive. Plusieurs autres éléments, souvent de petits détails, contribuent au succès de ces entreprises. Les franchises existantes ont toutes leur petite particularité et leur recette distincte, qui les ont menées à la réussite. Toutefois il y a un élément essentiel qu'elles ont toutes, sans exception, c'est celui de croire, dès le départ, en leur réussite. En ce sens, les franchises ne diffèrent aucunement de toute autre organisation commerciale à qui le succès a souri.

5.4 - Facteurs à considérer avant d'acheter une franchise

La personne désireuse de se lancer dans le domaine du franchisage devra être très attentive avant de prendre une décision. En effet, les offres de franchise ne cessent d'augmenter depuis quelques années et toutes n'ont pas la même valeur et n'offrent pas les mêmes perspectives. Les franchiseurs les plus importants et les plus reconnus ont des listes d'attente de candidats à l'acquisition d'une franchise. Ces franchiseurs peuvent alors se montrer très exigeants, seuls les candidats les plus qualifiés du point de vue de l'entreprise étant retenus.

Dans le cas des franchises plus petites ou moins connues, le nombre de franchises à vendre dépasse généralement celui des candidats; la prudence, dès lors, s'impose. Avant de se porter

acquéreur d'une franchise de ce genre, le franchisé potentiel devrait se renseigner sur quelques éléments.

5.4.1 - Le franchiseur

Le franchiseur devrait avoir une solide situation financière, une cote de crédit satisfaisante et une bonne réputation. Il devrait être en affaires depuis suffisamment longtemps pour que le produit ou le service qu'il propose et commercialise ait déjà fait ses preuves.

Le franchiseur devrait être disposé à fournir des détails sur son passé financier. Il devrait également donner des renseignements sur le nombre de franchises qui sont déjà en activité et le nombre de personnes qui ont signé des engagements pour acquérir de nouvelles franchises. La personne intéressée devrait également s'informer sur les franchises qui ont fait faillite et sur les circonstances entourant ces faillites. Elle devrait aussi se renseigner auprès de gens qui exploitent déjà une franchise, sans l'entremise du franchiseur.

Toutefois, même en prenant de telles précautions il n'est pas toujours facile d'établir la part de risques ainsi que les possibilités qui se cachent derrière une nouvelle franchise. Toutefois la solidité financière du franchiseur et le sérieux de son plan de développement constituent habituellement un bon point de départ.

Dans le même ordre d'idées, le franchiseur déjà établi, mais provenant de l'extérieur, mérite aussi une attention particulière: la formule qui a eu du succès à l'étranger ne convient peut-être pas parfaitement à un marché spécifique, comme le Québec, par exemple. D'ailleurs, dans ce genre de franchise, ce sont souvent les premiers franchisés qui payent le prix des ajustements qui n'ont pas été faits au préalable. Le plan de développement d'un tel franchiseur devrait donc tenir compte des particularités du nouveau territoire.

Normalement, on pourrait s'attendre à ce qu'un franchiseur vraiment désireux de développer son entreprise au moyen du franchisage le fasse en intégrant les franchisés, non pas comme des gérants de succursales, mais comme des collaborateurs intéressés.

5.4.2 - Les coûts de la franchise et les revenus

Les coûts relatifs à la franchise devraient être clairement établis. Le franchisé devrait pouvoir déterminer avec passablement de précision les sommes qu'il aura à verser comme droit d'entrée, les redevances qu'il aura à payer et ce qu'il recevra en retour. Ainsi, à titre d'exemple, le franchiseur devrait clairement indiquer ce qui est inclus dans les frais initiaux, ce qui permet d'acquérir le capital de base requis, auprès de qui le franchisé devra se financer et quelles seront les conditions de ce financement.

Le futur franchisé devra également tenter d'obtenir des précisions sur les sommes nécessaires à l'achat ou à la location d'équipement, les fournisseurs des équipements et la pertinence du

prix exigé. Les conditions de crédit dans les opérations courantes devront être avantageuses. La responsabilité des retards et les frais qui en découlent, dans le démarrage de la franchise et dans la livraison de matières premières, par exemple, devront être clairement établis. Voilà donc autant de sujets d'ordre financier que doit considérer le franchisé.

Toujours sur le plan financier, signalons finalement que plusieurs associations de franchisage rapportent que leurs membres se sont plaints des états pro forma de revenus et de dépenses élaborés par les franchiseurs. Ceux-ci tendent généralement à surestimer les entrées de fonds, contrairement aux dépenses. Dans la plupart des cas les chiffres d'affaires initiaux sont rarement aussi élevés que ceux des projections faites, affaiblissant dès le départ la situation financière du franchisé.

5.4.3 - Le produit ou le service

Le produit ou le service offert est toujours le premier élément d'une franchise qui attire l'attention. Il doit prioritairement satisfaire un besoin à l'intérieur d'un marché que l'on veut exploiter. De plus, sa qualité doit être excellente, constante et uniforme à tous les points de vente.

La franchise, le produit (ou service) et la façon dont il est offert constituent ce que l'on appelle la "formule". Pour que cette formule connaisse le succès, il faut qu'elle ait été expérimentée. Une bonne façon de savoir si une formule a des chances de réussir est d'appliquer ce qu'il est convenu d'appeler la règle des trois-deux[3]. Selon plusieurs intervenants du milieu, cette règle permet de connaître d'une manière relativement fiable la viabilité économique d'une franchise.

Trois-deux, cela signifie que le franchiseur a ouvert lui-même au moins trois points de vente au cours des deux dernières années. Le premier dans la métropole, un deuxième dans une grande ville et un troisième dans une ville de moindre importance. Ce faisant, il aura vérifié sa formule dans trois marchés aux caractéristiques et aux clientèles différentes. Il aura lui-même connu les difficultés de démarrage que chacun de ces points de vente aura rencontrées et qu'éprouveront aussi les futurs franchisés. La période de deux ans sera la durée minimale permettant de faire face à presque toutes les difficultés relatives au démarrage. Cette règle ne peut certes pas constituer une condition sine qua non à la décision d'acquérir telle ou telle franchise; qu'on songe seulement aux nouveaux ou ralativement nouveaux franchiseurs qui tentent de percer le marché et à qui on ne peut appliquer cette règle. Mais là où elle est applicable, cette formule constitue très certainement un bon indice de la soli-

3. GAST, Olivier et MENDELSOHN, Martin, Comment négocier une franchise, Éditions de l'Usine Nouvelle, Paris, 1983, 140 p.

dité à tous points de vue d'une formule de franchisage.

5.4.4 - Les aspects légaux et les contrats

L'achat d'une franchise comporte des aspects légaux de plus en plus contraignants avec le temps. Avec la popularité toujours grandissante de ces formules d'affaires, diverses pressions s'exercent afin qu'une certaine forme de réglementation régisse ce genre d'activités où des abus de toutes sortes tendent de plus en plus à se commettre.

De plus, les contrats liant le franchiseur et le franchisé sont de plus en plus longs et complexes et nécessitent de la part du franchisé une extrême vigilance. Ces aspects légaux du franchisage sont à la base du succès du franchisé et les accords qui en résultent doivent être à la satisfaction des deux parties sans quoi l'entreprise risque d'être peu viable à court terme et pour l'un et pour l'autre.

Le futur franchisé aurait grand avantage à consulter des professionnels et des experts en matière légale pour s'assurer que son entente avec le franchiseur lui apportera entière satisfaction et prospérité. Le lecteur trouvera plus loin une section complète relative aux aspects légaux et contractuels du franchisage.

5.4.5 - Emplacement et exclusivité territoriale

Un autre facteur important à scruter à l'achat d'une franchise est l'emplacement du commerce. Pour certains types de franchises, il faut même vérifier de quel côté de la rue les installations physiques se situeront. L'accessibilité du lieu, l'achalandage, le type de clientèle environnante et autres éléments de la sorte sont tous très importants pour le succès de la franchise. Bien entendu, une garantie d'exclusivité commerciale pour un territoire donné devrait normalement accompagner l'achat de la franchise.

5.4.6 - Critères de sélection des franchisés

Le franchisé devrait interroger le franchiseur sur le profil des candidats qu'il recherche. Les exigences minimales en termes d'expérience et de qualification sont-elles adéquates et peut-il répondre à ces exigences? Y a-t-il une certaine forme de rigueur dans la sélection des candidats? Ces questions sont importantes puisque le choix de mauvais franchisés pourrait nuire à l'ensemble de la franchise et à ses membres.

Encore une fois, cette liste de critères à analyser à l'achat d'une franchise ne se veut pas exhaustive. Bien que les plus importants aient été soulevés, beaucoup d'autres méritent tout autant d'attention. En définitive, comme dans toute entreprise commerciale, plus on détient d'informations pertinentes, plus on a de chances de succès.

5.5 - Sources d'informations sur les franchises

Quelqu'un désireux de se lancer dans la voie du franchisage dispose généralement dans son entourage de plusieurs sources d'information: jour-

naux, magasines, revues et autres. Il peut aussi compter aujourd'hui sur de nombreux conseillers et spécialistes, qui peuvent le guider dans son choix. Voici donc une liste des multiples sources de renseignements à la disposition des futurs franchisés.

5.5.1 - Les quotidiens

La section "affaires" ou "économie" des principaux quotidiens contient généralement des articles et de la publicité sur les franchises offertes dans une région. Certains articles spécialisés traitent aussi parfois du sujet. Enfin, les petites annonces peuvent aussi s'avérer une autre source d'information sur les franchises.

5.5.2 - Les journaux d'affaires

Ces journaux, habituellement des hebdomadaires ou des mensuels, contiennent souvent, outre des nouvelles générales sur les franchiseurs, des reportages détaillés sur un secteur précis de franchisage ou encore sur un aspect particulier du mode de fonctionnement de cette formule.

5.5.3 - Les publications spécialisées

Il s'agit ici de livres ou de revues dont le contenu est entièrement consacré au franchisage. La majorité des bibliothèques municipales ont une liste de ces publications, disponible pour consultation.

5.5.4 - Les associations de franchiseurs

L'Association canadienne des franchiseurs et l'Institut national sur le franchisage sont quelques-unes des organisations dont le rôle consiste à fournir des informations et de l'assistance aux personnes que le franchisage intéresse.

Il existe aussi dans d'autres pays plusieurs organismes du genre qui peuvent également être consultés étant donné le caractère international de plus en plus marqué du franchisage. Ces organismes publient aussi des articles et des documents sur le franchisage; dans la majorité des cas, il s'agit de listes de leurs membres ou des franchises existant dans le pays où ils se trouvent.

Ainsi l'Institut national sur le franchisage, mentionné plus haut, est un organisme québécois sans but lucratif voué à l'amélioration de l'industrie du franchisage au Québec. Cet organisme, fondé en 1984, fournit aux personnes appartenant au domaine ou qui voudraient en faire partie, des informations objectives sur le franchisage d'un point de vue aussi bien pratique que théorique.

L'Institut, entre autres activités, transmet des informations d'ordre général, propose des activités de formation et publie un répertoire des franchiseurs.

Un second organisme québécois de franchisage est l'Association des franchiseurs du Québec. L'AFQ est née en octobre 1985 et forme le chapitre québécois de l'Association canadienne des franchiseurs.

L'Association vise à donner une plus grande visibilité à l'industrie du franchisage et tend à définir et assainir

davantage les relations entre le franchiseur, le franchisé et le consommateur.

5.5.5 - Les congrès, salons, expositions, colloques, etc.

Un événement de cette nature constitue souvent une occasion idéale d'obtenir toutes sortes d'informations sur le franchisage et les franchises disponibles, et aussi de rencontrer les intervenants du milieu.

Au Québec plus particulièrement, se tient depuis quelques années, au printemps, le Salon de la franchise, dont la mission première est de mettre en contact des franchiseurs et des franchisés potentiels et de leur offrir les services de divers conseillers juridiques et administratifs.

Il y a aussi les salons de la PME et celui du monde des affaires, pendant lesquels exposants et conseillers traitent du franchisage au cours de conférences, de causeries, etc.

5.5.6 - Les banques et institutions financières

Presque toutes les banques et institutions financières mettent à la disposition de leurs clients des études et des dépliants divers, qui se rapportent au franchisage. La Banque fédérale de développement constitue aussi un organisme de référence fort utile.

5.5.7- Les professionnels du franchisage

À cause de la complexité des contrats et de la législation dans le domaine du franchisage, il faut bien souvent consulter des experts de diverses spécialités avant de se lancer dans ce domaine. Les avocats, les notaires et les comptables (certains se spécialisent dans le franchisage) sont tous des gens dont les services peuvent être retenus au besoin pour leurs avis précis et impartiaux.

Il y a aussi des consultants et des agences de franchisage, qui ont vu le jour dernièrement et qui pourront prodiguer des conseils et fournir des informations au futur franchisé. Dans le cas des agences de franchisage, il faut cependant souligner qu'il s'agit généralement de vendeurs spécialisés de franchises et que leur avis n'est peut-être pas toujours désintéressé.

5.6 - Le cadre juridique des franchises au Québec

Les franchises constituent de nos jours des tremplins privilégiés pour le développement et la croissance du commerce, particulièrement dans les secteurs de la restauration et de la vente au détail. Aux États-Unis, la moitié de chaque dollar dépensé au cours des années 90 prendra la voie de la franchise. Ce concept d'affaires très "mode" est aussi une réalité bien présente au Québec. À un point tel que déjà deux salons internationaux de la franchise ont été tenus à Montréal en 1986 et 1987. Devant la montée fulgurante du franchisage comme mode

d'activité économique, quelle est la réponse du législateur québécois? Sommes-nous en présence d'un secteur fortement réglementé où la majorité des situations sont encadrées juridiquement, ou bien, au contraire, d'une formule d'affaires qui n'est pas ou que peu touchée par l'action du législateur? Les lignes qui suivent, tout en dégageant le portrait juridique des franchises au Québec, fournissent un point de repère pour les futurs investisseurs désireux de se lancer en affaires par le biais d'une franchise.

5.6.1 - Régir sans légiférer

Au Québec, aucune législation directe ou spécifique ne régit le franchisage. Est-ce à dire que ce concept d'affaires n'est régi par aucune règle de droit? Pour y répondre, il faut examiner dans les faits la nature de la relation qui s'établit lors de la naissance d'une franchise. La franchise est issue de la volonté de deux parties de faire des affaires dans des conditions précises en fonction d'objectifs déterminés. Cet échange de volonté, qui se manifeste le plus souvent par la signature d'un document (une entente verbale peut aussi exister) appartient au domaine des contrats. Or, les contrats sont régis par l'ensemble des règles générales du droit commun et c'est dans le Code civil que l'on retrouve ce régime de base applicable aux contrats. Il existe donc au Québec des règles de droit applicables aux franchises même si aucune législation spécifique ne les encadre.

En effet, parler de franchisage, c'est parler d'un contrat commercial soumis aux règles du Code civil. Cette situation est d'autant plus vraie que même les législations traitant de façon spécifique du secteur des franchises reconnaissent au point de départ cette base contractuelle de l'opération de franchisage. À titre d'illustration, voici la définition contenue dans la loi américaine[4]:

> "Le terme "franchise" signifie toute relation commerciale continue créée par tout **arrangement ou arrangements** duquel ou desquels (...)."

Le Code de déontologie de la Fédération européenne du franchisage, bien qu'il ne contienne que des règles d'éthique, prévoit dans son préambule la définition suivante du franchisage[5]:

> "Le franchisage se définit, dans le cadre du présent code, comme une **méthode de collaboration contractuelle**

4. Federal Trade Commission, Disclosures Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Venture, 16 C.F.R., Section 436.

5. Des extraits du Code de déontologie de la Fédération européenne du franchisage sont présentés dans: GAST, Olivier et MENDELSOHN, Martin (1983), Comment négocier une franchise, Éd. de l'Usine nouvelle.

entre des parties juridiquement indépendantes et égales (...)."

Le contrat est donc la pierre angulaire d'un système de franchisage. C'est de cette convention que dépendent tous les aspects de la relation de franchisage. Puisque le système juridique applicable au secteur des franchises, au Québec, est essentiellement fondé sur les règles de droit commun, une présentation de ses rouages est requise.

5.6.1.1 - Un contrat "d'affaires"

C'est au Code civil, dans la section traitant des "obligations" que l'on retrouve les dispositions relatives au contrat. Alors, la définition d'une obligation au sens du droit civil devient utile pour saisir avec pertinence la portée de la loi. Baudoin nous la rappelle: "L'obligation est un lien de droit par lequel une personne, appelée le débiteur, est tenue envers une autre, appelée créancier, d'exécuter une prestation consitant à donner, à faire, ou à ne pas faire quelque chose sous la menace d'une contrainte légale s'exerçant sur le patrimoine du débiteur[6]." Lors de la passation d'un contrat, nous sommes donc en présence d'un lien de droit entre deux personnes, que celles-ci soient physiques (un individu) ou morales (une compagnie).

Une distinction s'impose ici. Le Code civil énumère certains types de contrats et prévoit les dispositions les régissant: ce sont, entre autres, la vente, la donation, le louage, le prêt. Par contre, il existe des catégories de contrats autres que celles mentionnées dans le Code: le contrat de franchise en fait partie. Cette distinction entre les catégories de contrats s'explique du fait que l'évolution de la société et de l'économie engendre des formules contractuelles nouvelles et non prévisibles au moment où les textes de loi ont été adoptés ou modifiés. Cette distinction est utile car, en cas de litige, l'interprétation des tribunaux sera conditionnée par celle-ci.

Pour qu'un contrat soit considéré comme valable au point de vue juridique, dans le domaine du franchisage comme dans tout autre secteur où une relation contractuelle est en cause, des règles précises présidant à sa formation doivent être respectées. Parmi ces conditions, mentionnons la capacité de contracter des parties et le consentement libre et éclairé de celles-ci. Des conditions précises s'appliquent aussi à l'objet même du contrat. Quant à la forme proprement dite des contrats, la règle de la souplesse est acceptée: aucune forme particulière n'est requise pour assurer la validité d'un contrat.

5.6.1.2 - Autant de clauses que nécessaire

En l'absence de règles de droit précises quant au contenu du contrat de franchisage, celui-ci devra prévoir tous

6. BAUDOIN, Jean-Louis (1983), Les obligations, Éd. Yvon Blais inc.

CLAUSES D'UN CONTRAT-TYPE

1. Cadre de l'entente
   - octroi de la franchise
   - territoire réservé
   - restrictions
2. Modalités de l'entente
3. Droits
   - paiement initial
   - paiements additionnels
   - définition de "ventes"
   - livres et comptabilité
   - documents certifiés
4. Local
   - construction
   - utilisation
   - achat d'équipement
   - portée de l'entente
5. Normes et conditions d'exploitation
   - immeuble
   - modes d'identification
   - signatures au néon
   - équipement
   - matériel de vente
   - guide d'exploitation
   - concurrence
   - sources d'approvisionnement
   - politique d'embauche
   - inspection
   - discrétion
6. Assistance technique et formation
   - formation du personnel-cadre
   - formation des employés
   - séminaires en gestion
   - frais du franchisé
   - programme d'assistance technique
7. Publicité et promotion des ventes
   - publicité nationale
   - éléments de promotion
   - responsabilité du franchisé
   - utilisation des marques de commerce
   - matériel promotionnel
8. Assurances et indemnisation
9. Dispositions générales
   - taxes
   - options à la fin du contrat
     - modernisation
     - déménagement
     - nouvelle entente
     - droits
     - avis
   - assignation, défaut, faillite
   - abandon des affaires
   - paiement en défaut
   - infractions quant aux marques de commerce
   - autres limitations
   - litiges
   - fin du contrat
10. Procédures
    - interprétation
    - entente
    - lois applicables
    - avis
    - tribunal compétent

les éléments créés par la relation franchiseur-franchisé. C'est alors, en quelque sorte, la loi des parties qui prévaut, d'où l'importance des dispositions dont peuvent convenir les parties entre elles. Cette situation est à l'origine des nombreuses clauses que contient un contrat de franchisage.

Un contrat de franchise contient généralement des principes généraux de fonctionnement, des stipulations de non-garantie (au sujet des profits, par exemple), des précisions sur les droits et obligations de chacune des parties, des conditions quant au territoire protégé et à la durée du contrat de franchise, des modalités quant à l'inspection, la confidentialité, la non-concurrence, etc.[7] Les parties au contrat de franchise devront cependant contracter dans les limites permises par la loi et l'ordre public.

5.6.1.3 - Le poids du franchiseur

Les contrats de franchisage sont généralement des documents "prêts à signer" un peu comme d'autres contrats d'adhésion (assurance, financement bancaire, par exemple). C'est effectivement le franchiseur qui soumet à ses futurs partenaires une copie d'un contrat qui comprend généralement plusieurs clauses.

Que ce soit dans les franchises dites de services, de produits ou de distribution, trois éléments viennent caractériser la nature de l'opération commerciale, éléments qui indiquent de façon non équivoque que la balance des rapports économiques penche en faveur du franchiseur. Ces éléments sont 1) la distribution de marchandises ou de prestations, identifiées par la marque de commerce du franchiseur; 2) une assistance importante de la part du franchiseur relativement aux modes d'exploitation devant être utilisés par le franchisé; 3) l'obligation pour le franchisé de payer une somme d'argent au franchiseur.

L'espoir d'un gain rapide étant donné les preuves de succès du concept pousse souvent les franchisés à faire confiance au franchiseur et à ne pas scruter en profondeur chacune des clauses du contrat. L'absence de cet examen poussé pourra placer les franchisés dans une situation défavorable, le cas échéant.

Si le succès du franchisé fait celui du franchiseur, il n'en demeure pas moins que la situation d'équilibre des parties est rompue lorsque vient le temps de déterminer les droits et obligations de chacun et de protéger leur patrimoine respectif. Effectivement, en cours d'opération, et face à des situations conflictuelles, le franchiseur aura tendance à interpréter en sa faveur certaines clauses du contrat, allant même

7. Une présentation détaillée des clauses normalement inscrites dans un contrat de franchise est fournie dans: GAGNON, Jean-H. (1986), La franchise au Québec, Éd. Wilson et Lafleur Martel ltée.

à brandir le spectre de la terminaison du contrat en cas de mésentente persistante.

5.6.1.4 - En cas de mésentente

Lorsque deux parties décident d'établir entre elles une relation contractuelle dont l'objet est le droit pour le franchisé de faire affaires suivant la manière établie par le franchiseur, elles prévoient dès le départ les droits et obligations de chacune d'elles en même temps que les règles de fonctionnement devant régir les activités liées à l'exploitation de la franchise. En cours de route, il peut toutefois survenir des mésententes sur l'interprétation de certaines clauses du contrat de franchise ou carrément un non-respect de certaines d'entre elles.

Les sources de problèmes peuvent être le fait du franchiseur comme celui du franchisé. Par exemple, lorsqu'un franchiseur ne procède pas à une publicité nationale à la suite du paiement de frais de la part du franchisé ou qu'un franchisé ne s'approvisionne pas d'une manière conforme aux termes de l'entente cela peut nuire sérieusement à la relation entre les deux parties. De façon plus générale, les principaux problèmes qui peuvent surgir sont liés à la durée de la convention et à son renouvellement, au territoire délimité, aux normes définies, à l'utilisation des marques de commerce, aux paiements divers et au transfert de la franchise.

Une fois signé, le contrat n'est pas laissé à lui-même. Un régime légal est prévu pour en assurer le respect. Le franchiseur pourrait, par exemple, avoir à exercer certains droits ou remplir certaines obligations du franchisé lorsque celui-ci néglige ou refuse de le faire. Parmi les recours légaux mis à la disposition des parties pour corriger des situations jugées inacceptables, mentionnons la réclamation des sommes dues, la réclamation de dommages-intérêts, l'injonction, le séquestre judiciaire, la saisie avant jugement de même que l'arbitrage. Ces outils juridiques de recours et de résolution de conflits assurent donc la satisfaction des droits et privilèges accordés au franchiseur et au franchisé par voie contractuelle.

5.6.2. - Un encadrement sur plusieurs fronts

L'absence de législation spécifique au franchisage ne signifie pas que la relation de franchisage est à l'abri de toute contrainte légale. D'une part, les dispositions du Code civil relatives aux contrats témoignent de ce constat. D'autre part, et puisque les franchises prennent diverses formes, telles que les franchises de produits, de marques de commerce et d'exploitation, il existe d'autres législations qui concernent de façon indirecte le domaine du franchisage. Un survol de ces législations permet ici de compléter le tableau des lois applicables en matière de franchisage.

La plupart de ces lois visent la protection des actifs dits "incorporels", par opposition aux actifs matériels d'une entreprise comme les inventaires ou la marchandise. Les actifs incorporels

comprennent notamment l'achalandage et les droits d'une entreprise au chapitre du nom ou de la signature visuelle.

5.6.2.1 - Les normes fédérales

Plusieurs lois fédérales reçoivent application au Québec en matière de protection des actifs incorporels.

A. Loi sur les marques de commerce

Cette loi circonscrit la protection légale d'une marque de commerce, d'un nom commercial ou d'un signe distinctif. Par cet outil législatif, la provenance des biens et services est identifiée, ce qui permet d'éviter toute confusion, car l'utilisation de la marque de commerce est réservée à son propriétaire.

B. Loi sur la concurrence

Les pratiques de commerce de même que les infractions relatives à la concurrence sont ici réglementées. De plus, un tribunal de la concurrence peut examiner diverses pratiques, notamment celles du commerce exclusif, de la limitation de marché et des ventes liées.

C. Loi sur le droit d'auteur

L'exclusivité de la production ou de la reproduction d'une oeuvre particulière constitue l'objectif principal de cette loi. Il est alors possible d'assurer une protection légale aux manuels d'exploitation, aux formules, etc.

D. Loi sur les dessins industriels

Cette loi protège le dessin industriel, c'est-à-dire les éléments caractéristiques d'une forme, tant sur le plan visuel que sur le plan fonctionnel.

E. Loi sur les brevets

Ce sont les inventions associées à un système de franchisage qui sont visées ici. Par cette loi, il est possible de protéger des procédés ou des équipements mis au point par le propriétaire.

5.6.2.2 - Les normes du Québec

En plus des normes régissant les contrats, le Québec possède un certain nombre de lois qui s'appliquent au domaine du franchisage sans toutefois le viser comme tel. Les lois fiscales, les lois touchant le travail et les lois réglementant les divers permis qu'une entreprise doit obtenir s'appliquent aux franchises.

5.6.3 - Encadrer le franchisage

Pour les partenaires à cette opération commerciale qu'est le franchisage, l'encadrement juridique se limite principalement au Québec au document qu'ils ont entériné, à savoir le contrat. Aucune législation ne couvre de façon spécifique le champ du franchisage, outre le droit commun des contrats; seules des législations sectorielles viennent, au besoin, assurer la protection de certains éléments liés à l'activité du franchisage.

Constatant que le rapport entre les parties se traduit par la position de force du franchiseur et la position de faiblesse du franchisé, on peut se demander si une réglementation additionnelle serait l'outil approprié pour rétablir l'équilibre des forces. Pour répondre adéquatement à la question, il est essentiel de se demander au préalable quelle pourrait être la portée

d'une réglementation en matière de franchise.

5.6.3.1 - Les degrés de la réglementation

Trois niveaux de contrôle, allant de mesures moins contraignantes à d'autres, plus coercitives, peuvent assurer une protection des investisseurs intéressés aux franchises.

A. Informer le franchisé

Un premier niveau consiste à mettre en place un système pour obliger le franchiseur à informer adéquatement le franchisé afin que ce dernier puisse étudier à son mérite l'offre de la franchise qui lui est soumise. Généralement, les catégories de données devant être fournies par le franchiseur sont prévues par la réglementation.

Cette procédure s'apparente, dans le contexte québécois, à la situation d'une compagnie qui, pour procéder à une émission publique d'actions, a l'obligation de fournir aux futurs actionnaires un prospectus énonçant des informations au sujet de cette compagnie.

B. Enregistrer le franchiseur

Le second niveau de contrôle est celui du franchiseur par un organisme public de surveillance. C'est le mécanisme de l'enregistrement du franchiseur auprès de cet organisme qui assure le contrôle désiré. Par ce mécanisme, la protection des futurs franchisés serait mieux assurée que par le simple fait que soit exigée une divulgation d'informations.

L'enregistrement du franchiseur auprès d'une autorité compétente constituée par la loi est exigeant pour le franchiseur et rassurant pour le franchisé. Démarche exigeante, car l'obtention de l'enregistrement est conditionnelle à la remise de toute une série d'informations et au respect de plusieurs conditions, telles que l'état de solvabilité, le dépôt de sommes d'argent et la mise en fiducie de droits initiaux de franchise jusqu'à ce que certaines obligations soient remplies. Démarche également rassurante, car l'investisseur éventuel intéressé à une franchise bénéficie à la fois des informations permettant une évaluation complète et du projet et du sérieux du franchiseur qui a franchi les étapes de son "accréditation".

L'obligation, pour une compagnie désireuse d'émettre publiquement des actions, de s'enregistrer auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec illustre bien la procédure qui est visée ici.

C. Suivre la transaction

Un troisième niveau de contrôle peut être assuré par l'établissement d'un régime juridique complet qui déterminerait à la fois les droits et obligations de chacun et les sanctions et recours applicables. Sous cette rubrique, se retrouvent des dispositions destinées à accorder des droits et des recours à des franchisés lorsque le franchiseur adopte des pratiques jugées anormales par rapport aux pratiques courantes de commerce. L'autorité contrôlant l'enregistrement du

INFORMATIONS - INFORMATIONS - INFORMATIONS

1. Identification légale du franchiseur
2. Expériences professionnelles des directeurs ou responsables de l'entreprise du franchiseur
3. Expérience professionnelle du franchiseur
4. Antécédents judiciaires par rapport au système de franchisage (manoeuvres frauduleuses, pratiques anticoncurrentielles...)
5. Historique de la solvabilité du personnel associé au franchiseur
6. Description de la franchise offerte au franchisé
7. Montant total des fonds devant être versés par le franchisé comme frais initiaux
8. Versements périodiques à être effectués par le franchisé pour la poursuite de l'exploitation de la franchise
9. Identification de toute personne avec laquelle le franchisé est obligé de traiter
10. Obligations d'achats du franchisé (produits, enseignes...)
11. Revenus attribués au franchiseur lors d'achats faits par les franchisés
12. Arrangements financiers offerts par le franchiseur
13. Restrictions relatives à la vente par le franchisé (limitations quant aux produits, au secteur géographique...)
14. Déclaration du degré de participation du franchisé à l'activité de franchise
15. Dispositions du contrat de franchise en ce qui concerne la durée, les conditions de renouvellement, de résiliation, de vente, de rachat...
16. Statistiques relatives à l'emplacement des franchises, leur nombre total et l'évolution de ce nombre
17. Mode de sélection des sites et délais entre la signature et la sélection du site
18. Programme de formation du franchiseur (nature, coût...)
19. Information au sujet des personnalités participant à la promotion de franchises
20. Situation financière du franchiseur pour l'année fiscale la plus récente

Résumé des catégories d'information exigées par la Federal Trade Commission, et décrites dans : "Disclosures Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Ventures" 16 C.F.R. Section 436.

franchiseur constitue généralement le lieu où les liens contractuels font l'objet d'une vérification.

Des mesures particulières peuvent aussi être adoptées dans ce cadre de contrôle, pour la régie et la surveillance des activités du franchiseur. Ce sont, par exemple, la violation du territoire exclusif du franchisé, l'interdiction déraisonnable du transfert d'une franchise, l'exécution d'une convention pour une période moindre que la durée minimale prévue dans la loi et la limitation de poursuites dans des conditions spéciales.

5.6.3.2 - La "réglementation" en action

Les formes de contrôles réglementaires décrites plus haut ont reçu des applications diverses, ailleurs qu'au Québec. Un examen succinct de celles-ci offre l'avantage de permettre d'apprécier la pertinence de réglementer le franchisage au Québec et de déterminer le mode de contrôle à choisir, le cas échéant. Les expériences américaines et canadiennes sont présentées dans cet esprit.

A. États-Unis

La plupart des législations touchant le franchisage sont apparues aux États-Unis dans les années 70. Une quinzaine d'États américains sont intervenus dans ce champ de réglementation pour prescrire des mesures relatives à l'obligation de divulguer de l'information et, pour certains d'entre eux, pour exiger les procédures d'enregistrement du franchiseur. Le gouvernement fédéral a aussi légiféré en 1979 pour établir un régime national de réglementation en matière de franchisage.

Au niveau fédéral, c'est par l'entremise de la Federal Trade Commission que sont contrôlées les franchises. En effet, cet organisme a adopté le règlement 436 appelé "Disclosures Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Ventures", par lequel le franchiseur doit fournir à un franchisé éventuel un document de divulgation, un projet de contrat de franchise ainsi que certains documents connexes dans un délai précis. Considérant les disparités d'un État américain à un autre, la North American Securities Administrators Association a mis au point une formule qui vise à faire respecter les dispositions de la réglementation fédérale tout en satisfaisant les exigences des divers États. Cette formule, intitulée "Uniform Franchise Offering Circular", est par ailleurs acceptée par la Federal Trade Commission. La législation fédérale s'applique donc dans tous les États américains, des mesures additionnelles pouvant être exigées dans les États qui ont expressément légiféré dans ce domaine. C'est donc dire que la règle de la prédominance s'applique, c'est-à-dire que la norme la plus sévère est en vigueur.

Si le système fédéral prévoit l'obligation de divulguer l'information pertinente, il ne prescrit aucunement l'enregistrement ni le dépôt de documents auprès de la Federal Trade Commission. En ce sens, il représente un contrôle

réglementaire de premier niveau. Quant au dossier d'information que tout franchiseur doit constituer s'il désire recruter des franchisés, il contient les 20 catégories qui ont été énumérées plus haut lors de la présentation du premier degré de contrôle réglementaire. Le dossier d'information doit être remis au franchisé 10 jours avant tout accord entre les parties ou avant tout versement d'un premier paiement en considération de la transaction. En outre, ce dossier devra être mis à jour périodiquement.

Le système fédéral américain prévoit que l'organisme responsable de l'application du règlement 436, la Federal Trade Commission, peut imposer des amendes (maximum 10 000 $) et intenter des poursuites judiciaires en dommages-intérêts au nom des franchisés. Ces dispositions de la législation américaine appartiennent au troisième niveau de contrôle: régime assurant le respect des conditions d'opération par des sanctions et des recours.

B. Canada

La législation canadienne en matière de franchisage se résume à celle de l'Alberta, établie en 1972. Bien sûr, plusieurs provinces, dont l'Ontario et le Québec, ont élaboré des projets dans ce sens, mais seule l'Alberta possède à l'heure actuelle un cadre juridique régissant le domaine des franchises.

Le Franchises Act de la législation albertaine est administré par la Commission des valeurs mobilières de l'Alberta. Ce premier constat indique déjà que le premier niveau de contrôle, l'information, tel qu'appliqué par la législation fédérale américaine, est non seulement couvert, mais dépassé: l'enregistrement du franchiseur et la production de documents d'information (le prospectus) sont cette fois requis.

Pour obtenir son enregistrement, le franchiseur doit d'abord produire un prospectus contenant au moins les informations exigées par la loi. Plus d'une vingtaine de catégories d'information doivent être divulguées et celles-ci s'apparentent étroitement à celles exigées par la Federal Trade Commission. L'enregistrement des courtiers en franchises et la tenue d'une place d'affaires pour le franchiseur en Alberta font aussi partie des exigences de la loi de cette province.

5.6.4. - Le Québec: l'exception ou la règle?

Un contrat de franchise régi par un régime de droit commun ainsi qu'une législation spécifique en matière de franchise, qui peut s'ajouter au contrat, sont les deux avenues de réglementation possibles au Québec. L'une générale et indirecte, l'autre sectorielle et spécifique; l'une limitée aux parties, l'autre introduisant d'autres acteurs (Commission des valeurs mobilières, par exemple). Que choisir? Le droit commun des contrats est-il suffisant ou, en plus, faut-il normaliser davantage, dans le détail, l'ensemble des opérations mises en cause dans la relation de franchisage? La situation au Québec

est-elle si particulière qu'il faille, à l'instar d'autres gouvernements, spécifiquement légiférer sur le secteur des franchises?

Les arguments en faveur d'un encadrement juridique additionnel peuvent se résumer comme suit: le "ré-équilibre" des rapports inégalitaires entre franchiseur et franchisé pour une meilleure protection du franchisé. Cet ajustement permettrait la diminution, voire la disparition, des fraudes, des propositions malhonnêtes et des abus d'interprétation de clauses contractuelles. Aussi, une législation particulière au franchisage, par ses exigences de divulgation de l'information et autres modalités, aurait l'avantage de mettre au jour les intentions d'un futur franchiseur. Ces formalités nombreuses et complexes ne sauraient constituer un obstacle significatif pour des investisseurs sérieux.

Les tenants de l'autre thèse, celle du statu quo en quelque sorte, soutiennent que dans son fonctionnement courant le système du droit commun applicable au contrat en général et à la convention de franchisage en particulier possède, en lui-même, ses propres mécanismes de contrôle, à savoir les divers recours permis par la loi. De plus, reconnaissant le fait que le franchiseur ne peut réussir que si son franchisé réussit lui aussi, il est dans son intérêt de témoigner de sa bonne foi pour conserver un climat de confiance et de respect mutuel dans les relations non seulement de collaboration, mais contractuelles.

Ce discours n'est pas nouveau au Québec. C'est ainsi qu'en 1979 le projet de loi n° 70 a été adopté pour modifier la Loi sur les valeurs mobilières afin d'assujettir le contrat de franchisage à la surveillance et au contrôle de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Ce faisant, une réglementation éventuelle devait couvrir le champ du franchisage. À l'appui de cette démarche, "la protection des nombreux petits et moyens commerçants qui s'engagent et s'engageront dans des accords de franchise ou de concession" était invoquée[8]. L'expérience albertaine était alors présentée pour indiquer la similitude de situations entre les deux provinces, qui possèdent chacune sa commission des valeurs mobilières. Ces efforts n'ont pas duré: d'une part, ce projet de loi n'a jamais reçu la proclamation requise pour sa mise en vigueur et la refonte de la Loi sur les valeurs mobilières, intervenue en 1982, n'a pas retenu cette avenue de contrôle des franchises.

L'existence du contrôle assuré par le droit commun des contrats, la présence d'associations vouées au développement et à la protection des intervenants liés aux franchises, de même que le courant actuel de déréglementation constituent la toile de fond pour le

8. Assemblée nationale du Québec, Journal des débats, 18 décembre 1979, page 4713.

choix ou non d'un régime additionnel de contrôle pour les franchises au Québec.

5.7 - Conclusion

Le taux de croissance de l'industrie de la franchise aux États-Unis sera, selon les secteurs, de 7% à 29% annuellement au cours des prochaines années. Ces perspectives que l'on peut facilement transposer au Québec permettent de conclure que les secteurs des loisirs, de la construction, des services ménagers, du commerce au détail, de la restauration rapide et des services d'affaires seront parmi les plus actifs d'ici 1990. Le tableau 5.1 fait état de ces projections.

L'industrie du franchisage offre donc encore de nombreuses possibilités, et par la taille des établissements franchisés elle est sans contredit une industrie de PME. Elle a vu le jour et prospéré parce qu'elle a permis à des personnes dont les moyens étaient généralement limités d'entrer dans les affaires et de connaître le succès.

Toutefois le milieu du franchisage, comme celui des affaires en général d'ailleurs, ne connaît pas que réussite et prospérité. Le nombre de franchises qui existent aujourd'hui a atteint des proportions inattendues et celles qui sont en voie de se créer, surtout dans le domaine des services, viendront encore

Tableau 5.1
Croissance de l'industrie de la franchise
États-Unis
1985 à 1990
(En milliards de dollars)

Secteurs	Ventes en 85	Ventes en 90	Δ%
Restaurants	48,9	86,1	12,0
Magasins au détail (sauf nourriture)	18,8	33,6	12,3
Hôtels, motels et camping	14,6	22,5	9,0
Dépanneurs	12,3	19,4	9,5
Administration	12,1	21,3	12,0
Automobile	10,6	15,9	8,5
Alimentation (sauf dépanneurs)	10,4	15,9	7,0
Location de véhicules	5,3	8,9	11,0
Construction et services reliés	3,7	92,5	20,0
Loisirs, voyages	1,8	6,6	29,0

Source: "The future of franchising: looking 25 years ahead to the year 2010". Une étude commandée par l'Association internationale de la franchise et réalisée par Naisbitt Group, à Washington. Montréal, La Presse, mardi le 31 mars 1987.

augmenter sensiblement le nombre de franchisés. Les franchises n'ont pas toutes la même valeur et cela ne peut être malheureusement déterminé de façon rigoureuse que dans un contexte précis et concret.

Dans tous les cas cependant, le succès d'une entreprise dépend très étroitement du temps et de l'argent que le franchisé sera prêt à y investir. Il est faux de prétendre que le franchisage constitue une formule pour devenir riche vite, seuls quelques cas d'exceptions ont bénéficié de cette chance. Par contre, le franchisage représente très certainement une formule qui minimise les risques de faillite et constitue pour plusieurs la meilleure occasion d'affaires disponible.

Chapitre 6

La pénétration de l'informatique dans les PME québécoises

En 1984 et 1985, dans le cadre des travaux préparatoires à la Conférence sur l'électronique et l'informatique, la Commission sur l'informatisation des entreprises et des administrations publiques avait tenté en vain de circonscrire la pénétration des technologies informatiques dans les entreprises québécoises. La Commission en était venue à la conclusion suivante:

> Le manque de données statistiques sur l'informatisation des entreprises ne nous permet pas de nous faire une idée précise du degré de pénétration des nouvelles technologies informatiques. L'INP [institut national de la productivité], qui s'est vu confier par le MST [ministère de la Science et de la Technologie] au printemps 1984 le mandat de "décrire le degré de pénétration et la vitesse de diffusion de l'informatique dans les différents secteurs d'activité économique" (...), s'est heurté aux mêmes difficultés que la Commission, à savoir la carence évidente de données statistiques sur l'informatisation des entreprises québécoises.
>
> La Commission ne peut que constater et déplorer cette situation. Le besoin d'une information à jour sur l'état d'avancement de l'informatisation dans les divers secteurs de l'économie québécoise est d'une première nécessité. Cette information devrait être conçue de manière à mesurer notre retard par rapport à nos principaux concurrents canadiens et internationaux, à identifier nos forces et nos faiblesses et à évaluer nos besoins spécifiques à satisfaire[1].

L'information disponible s'est évidemment améliorée depuis, mais elle n'atteint toujours pas le niveau de qualité souhaité par la Commission. Le Québec ne dispose pas encore de données systématiques permettant de connaître le degré d'informatisation des entreprises. Il va sans dire que la recherche d'une information plus détaillée, permettant de comparer le degré d'informatisation des entreprises selon leur taille, restreint encore plus l'éventail des sources disponibles. On doit alors s'en remettre à des sondages ou des enquêtes d'ordre général, ou encore à des inventaires réalisés auprès de certains secteurs d'activité économique.

Le présent chapitre s'efforcera de présenter les principales données connues concernant l'informatisation des PME québécoises. Après avoir défini

1. Les Conférences socio-économiques du Québec, La Conférence sur l'électronique et l'informatique. Rapport de la Commission 2. L'informatisation des entreprises et des administrations publiques, Québec, février 1985, pp. 10 et 11.

ce qu'on entend par informatisation des entreprises, nous présenterons successivement:

- les résultats d'une enquête permettant de comparer le degré d'informatisation des petites, moyennes et grandes entreprises du Québec;
- quelques résultats permettant de préciser le degré d'automatisation des secteurs manufacturiers canadien et québécois;
- les motivations et les obstacles à l'informatisation; – quelques comparaisons avec l'Ontario et certains pays industrialisés permettant de situer l'informatisation des entreprises québécoises.

6.1- Définition de l'informatisation des entreprises

Il ne saurait être question de l'état actuel de l'informatisation des entreprises, sans que l'on ait défini au préalable ce que cela signifie. À cette fin, nous reprenons à notre compte les définitions retenues par la Conférence sur l'électronique et l'informatique[2].

L'informatisation signifie l'utilisation de matériels programmables et de logiciels, soit sur le plan de la gestion, soit sur celui de la production. Il faut donc apporter une distinction entre deux types d'informatique:

- l'informatique de gestion, qui se rapporte aux traitements répétitifs sur des masses de données comptables ou statistiques visant la prise de décision en matière de finances, de ressources humaines, de service à la clientèle, de contrôle des niveaux d'inventaire, etc.;

- l'informatique de production, qui se rapporte au design industriel et à la maîtrise des mouvements et des débits de matières premières, c'est-à-dire au contrôle par ordinateur d'appareils électromécaniques de fabrication.

Pourquoi une telle distinction? Parce que l'un et l'autre type d'informatique diffèrent sur bien des points: coûts d'installation, nature des problèmes d'implantation, dimension des impacts sur l'emploi, la production et l'organisation de l'entreprise. Il faut noter toutefois qu'il y aura éventuellement une intégration verticale et une interconnexion grandissante des ordinateurs de gestion et de ceux de la production, ce qui accélérera le transfert des informations de production aux ordinateurs de gestion.

Il faut aussi faire la distinction qui s'impose entre les notions d'informatisation et de modernisation. L'informatisation comprend les applications de l'informatique à la ges-

2. Ibid., pp. 5 et 6.

Tableau 6.1
Les applications de l'informatique dans les entreprises (liste non exhaustive)

Gestion (bureau)	Production (usine)
Informatique liée à la gestion	Informatique liée à la conception et à la fabrication
– traitement de données – soutien à la prise de décision – bureautique – télématique – etc.	– systèmes graphiques CAO/FAO – machines-outils à commande numérique – ateliers flexibles – robots – contrôle des procédés continus – etc.

Source: La Conférence sur l'électronique et l'informatique. Rapport de la Commission 2. L'informatisation des entreprises et des administrations publiques. Les Conférences socio-économiques du Québec, Québec, février 1985.

tion, à la conception et à la production, alors que la modernisation est un concept plus large, incluant à la fois l'introduction de nouvelles technologies informatiques et l'application de techniques non informatiques aux processus de production. L'informatisation doit être encouragée et développée partout où elle est nécessaire, mais elle ne saurait être la réponse à tous les maux des entreprises.

Le tableau 6.1 donne quelques exemples de technologies informatiques liées à la gestion et à la production.

L'utilisation par les entreprises québécoises des applications de gestion, de conception et de fabrication rendues possibles par ces nouvelles technologies fera l'objet de la prochaine section.

6.2 -L'informatisation des petites, moyennes et grandes entreprises au Québec

À notre connaissance, l'information la plus détaillée et la plus utile sur l'informatisation des entreprises au Québec provient d'une recherche réali-

sée par trois chercheurs de l'Université du Québec à Montréal. Cette recherche repose sur une enquête, tenue en juin 1985, au moyen d'un questionnaire adressé à 1 949 entreprises québécoises. Un taux de réponse de 44% a été obtenu, offrant ainsi un échantillon de base de 849 répondants. Dans une série d'articles publiés par la revue *Gestion*[3], les auteurs présentent, selon la taille et le secteur d'activité économique des entreprises, les principaux résultats de l'enquête.

Le pourcentage des entreprises qui possèdent de l'équipement informatique, les applications et les équipements informatiques actuels et prévus, ainsi que le taux d'informatisation des entreprises québécoises ont été analysés par les chercheurs de l'UQAM et méritent d'être repris dans les paragraphes qui suivent.

6.2.1 - Pourcentage des entreprises possédant de l'équipement informatique

Une des premières variables permettant d'estimer le niveau d'informatisation des entreprises québécoises est le pourcentage de celles-ci qui possèdent déjà de l'équipement informatique. Le tableau 6.2 présente cette information selon la taille et le secteur d'activité économique des entreprises interrogées.

On note tout d'abord que 80% des entreprises ayant participé à l'enquête possèdent de l'équipement informatique. Ce pourcentage relativement élevé connaît cependant des variantes importantes selon la taille des entreprises et le secteur d'activité économique retenu. On peut résumer ces distinctions par deux remarques d'ordre général:

- le pourcentage des entreprises qui possèdent de l'équipement informatique croît avec la taille de ces dernières, quel que soit leur secteur d'activité économique;

- quelle que soit la taille des entreprises interrogées, les firmes du secteur manufacturier sont moins informatisées que les entreprises commerciales, et ces dernières le sont moins que les entreprises de services.

Ainsi, seulement 42% des entreprises manufacturières de moins de 20 employés possèdent de l'équipement informatique, comparativement à 50% des entreprises commerciales et 68% des entreprises de services de même taille. Ce n'est qu'au-dessus de 100 employés que les taux d'informatisation des différents secteurs d'activité économique deviennent équivalents.

---

3. LEFEBVRE, Louis-A., LEFEBVRE, Elisabeth et DUCHARME, Jean, "Les entreprises québécoises et l'informatique: situation actuelle et perspectives futures", Gestion, novembre 1985, "Le taux d'informatisation de la petite entreprise québécoise", Gestion, avril 1986, "L'informatique dans la moyenne et la grande entreprise au Québec", Gestion, sept. 1986.

Tableau 6.2
Pourcentage des entreprises qui possèdent de l'équipement informatique
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1985

Taille (nombre d'employés)	Secteur d'activité			
	Manufacturier	Commerce	Services	Total
	%	%	%	%
1 à 19	42	50	68	60
20 à 49	56	75	95	75
50 à 99	77	95	93	85
100 à 249	93	87	93	92
250 à 499	97	100	100	98
500 et plus	100	100	100	100
Total	73	76	85	80

Source: Données provenant de l'enquête de l'UQAM.

La situation se modifiera cependant quelque peu si les intentions d'acquisition des entreprises non informatisées lors de l'enquête se réalisent. On relève en effet une nette volonté d'acquérir du matériel informatique parmi les entreprises du secteur manufacturier possédant moins de 100 employés. L'écart entre les entreprises des différents secteurs d'activité économique serait ainsi significativement réduit au cours des prochaines années.

6.2.2 - Les applications informatiques dans les entreprises québécoises

Même s'il est intéressant de connaître le pourcentage des entreprises qui possèdent de l'équipement informatique, cela nous renseigne peu sur l'utilisation qu'elles en font. Les principales applications déjà introduites ainsi que les intentions des gestionnaires quant à l'introduction à court terme d'applications nouvelles sont présentées aux tableaux 6.3 et 6.4.

Tableau 6.3

Pourcentage des entreprises ayant déjà introduit des applications informatiques Selon le type d'application et selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise Québec, 1985

Applications actuelles	Secteur d'activité									
	Manufacturier			Commerce			Services			Total
	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Comptabilité/finance	59	92	93	66	86	100	64	94	89	71
Gestion des stocks	35	61	79	40	81	89	13	35	42	34
Gestion du personnel	36	71	82	23	67	89	30	60	76	43
Gestion des opérations	24	53	82	37	38	78	33	56	70	40
CAO	..	9	43	..	–	–	..	14	15	3
FAO	..	15	43	..	–	–	..	–	4	6
Traitement de texte	24	45	86	25	33	69	60	76	83	49
Courrier/messagerie	..	11	29	..	14	11	..	14	26	11
Archivage	..	9	14	..	5	11	..	15	26	10
Téléconférence	..	2	21	..	5	–	..	8	13	4

.. : Données non disponibles.
Note: Petites entreprises: 1 à 99 employés
Moyennes entreprises: 100 à 499 employés
Grandes entreprises: 500 employés et plus.

Source: Données provenant de l'enquête de l'UQAM.

Tableau 6.4

Pourcentage des entreprises prévoyant introduire des applications informatiques Selon le type d'application et selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise Québec, 1985

Applications prévues	Secteur d'activité									
	Manufacturier			Commerce			Services			Total
	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	Petites	Moyennes	Grandes	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Comptabilité/finance	24	6	11	25	19	–	26	6	6	19
Gestion des stocks	32	31	25	32	19	11	12	11	25	22
Gestion du personnel	20	12	11	22	10	–	17	15	9	16
Gestion des opérations	27	27	18	17	10	11	19	14	9	20
CAO	..	6	14	..	–	–	..	7	8	6
FAO	..	13	14	..	–	–	..	1	–	5
Traitement de texte	20	17	7	20	24	19	18	8	8	17
Courrier/messagerie	..	9	25	..	9	33	..	31	28	12
Archivage	..	6	25	..	19	44	..	26	17	12
Téléconférence	..	4	7	..	–	–	..	7	8	3

.. : Données non disponibles.
Note: Petites entreprises: 1 à 99 employés
Moyennes entreprises: 100 à 499 employés
Grandes entreprises: 500 employés et plus.

Source: Données provenant de l'enquête de l'UQAM.

Si on considère toutes les entreprises, l'application de l'informatique la plus répandue, soit celle relative au domaine de la comptabilité et de la finance, se retrouve dans plus de 70% des entreprises. Les applications liées au traitement de texte, à la gestion du personnel (souvent associée par les répondants à la gestion de la paye), à la gestion des opérations et à la gestion des stocks sont présentes respectivement dans 49%, 43%, 40% et 34% des entreprises. Les autres types d'applications, plus sophistiquées, plus spécialisées et ne s'adressant pas nécessairement à tous les types d'entreprises, sont nettement moins populaires.

Si on analyse maintenant ces données en fonction de la taille et du secteur d'activité économique des entreprises, on peut discerner certaines particularités intéressantes. En général, on remarque que le taux de pénétration des différentes applications informatiques croît avec la taille de l'entreprise, mais diffère selon le secteur d'activité:

- les applications de comptabilité/finance, de gestion du personnel et des opérations connaissent des profils d'utilisation assez similaires d'un secteur d'activité à l'autre;
- les moyennes et grandes entreprises manufacturières utilisent dans des proportions plus importantes que celles des autres secteurs les technologies CAO et FAO; on retrouve cependant la conception assistée par ordinateur dans près de 15% des moyennes et grandes entreprises de services;
- le traitement de texte et les autres applications de la bureautique se rencontrent plus fréquemment dans les entreprises de services que dans celles des autres secteurs d'activité, notamment pour les petites et moyennes entreprises;
- les logiciels de gestion des inventaires sont utilisés beaucoup plus par les entreprises manufacturières et commerciales que par les entreprises de services.

Les implantations de nouvelles applications informatiques surviendront surtout dans les petites entreprises, les plus grandes possédant déjà les équipements et logiciels pouvant leur être utiles. La demande de nouvelles applications semble de plus en plus diversifiée. Ce sont surtout les applications reliées à la gestion des opérations, à la gestion des stocks, à la bureautique et à la CAO-FAO qui verront leur demande augmenter.

6.2.3 - Investissements actuels et prévus dans de l'équipement informatique

Un autre indicateur de l'importance accordée par les entreprises à la fonction informatique est la valeur de l'équipement informatique actuel ou prévu des entreprises. Le tableau 6.5 présente la valeur moyenne de l'équipement informatique actuel ou prévu, selon la taille et le secteur d'activité économique des entreprises québécoises.

Tableau 6.5
Valeur moyenne de l'équipement informatique[1] déjà introduit et prévu
Selon la taille et le secteur d'activité de l'entreprise
Québec, 1985

Taille	Secteur d'activité					
	Manufacturier		Commerce		Services	
	Actuel $	Prévu $	Actuel $	Prévu $	Actuel $	Prévu $
1 à 19 employés	94 762	16 429	37 000	23 888	31 649	15 666
20 à 49 employés	84 216	55 568	60 625	30 833	111 567	42 200
50 à 99 employés	80 789	36 000	235 789	95 000	188 777	76 000
100 à 499 employés	217 640	201 860	338 240	366 370	334 170	260 510
500 employés et plus	609 380	423 610	700 000	700 000	496 670	432 030

1. Y compris le matériel et les logiciels.
Source: Données provenant de l'enquête de l'UQAM.

Tout comme les autres variables analysées précédemment, la valeur de l'équipement informatique déjà acquis s'accroît avec la taille des entreprises, quel que soit leur secteur d'activité. Deux caractéristiques intéressantes se dégagent des statistiques présentées:

- on remarque tout d'abord que le phénomène d'informatisation des entreprises est loin d'être terminé: quels que soient la taille et le secteur d'activité des entreprises, celles-ci prévoient poursuivre à court terme leurs acquisitions d'équipement informatique;

- on constate également un investissement moyen relativement élevé pour les très petites entreprises du secteur manufacturier, qui pourrait s'expliquer par le coût élevé des technologies de fabrication assistée par ordinateur.

Bien que les intentions d'achats dont il est question ici soient des estimations qui ne se réaliseront pas nécessairement, elles n'en soulignent pas moins l'importance accordée par les dirigeants des entreprises à l'informatisation de leurs activités. Une enquête effectuée par le MIC[4] tend à confirmer les résultats de l'étude de l'UQAM. Cette enquête a estimé, à partir des intentions d'achats des entreprises, qu'il se dépenserait plus de 170 millions de dollars en équipement informatique au Québec en 1987, la majeure partie de cette somme provenant de petites et moyennes entreprises. Ces investissements engendrent des retombées intéressantes non seulement pour l'entreprise, mais aussi pour l'économie en général.

6.2.4 - Le taux d'informatisation des entreprises québécoises

Pour déterminer le taux d'informatisation des entreprises, les chercheurs de l'UQAM ont choisi une mesure relativement simple qui consiste à déterminer le nombre d'applications informatiques introduites dans les entreprises. Les taux d'informatisation selon la taille et le secteur d'activité économique des entreprises sont présentés au tableau 6.6.

On remarque que le taux d'informatisation le plus bas se trouve dans les petites entreprises des secteurs manufacturier et commercial, où respectivement 62% et 64% des entreprises ne sont que peu ou pas informatisées. Ce facteur de retard pourrait être lié à la disponibilité des ressources humaines nécessaires à l'informatisation ainsi qu'à son coût dans ces deux secteurs. De plus, la

4. CÔTE, Denis et CHOUINARD, Martin, La demande de logiciels au Québec, Service du logiciel et des équipements bureautiques et informatiques, MIC, mars 1987.

Tableau 6.6
Taux d'informatisation[1] des entreprises, selon la taille et le secteur d'activité
Québec, 1985

	Taille[2]		
	Petites %	**Moyennes** %	**Grandes** %
Entreprises manufacturières			
Pas informatisées	34	5	–
Peu informatisées	28	18	11
Moyennement informatisées	27	49	14
Très informatisées	12	28	75
Entreprises commerciales			
Pas informatisées	26	6	–
Peu informatisées	38	23	11
Moyennement informatisées	23	65	22
Très informatisées	14	6	67
Entreprises de services			
Pas informatisées	18	3	–
Peu informatisées	33	19	10
Moyennement informatisées	39	43	29
Très informatisées	11	35	62

1. Le taux d'informatisation des entreprises est mesuré selon le nombre d'applications utilisées.
   - pas informatisées: ne possèdent aucune application
   - peu informatisées: possèdent 1 ou 2 applications
   - moyennement informatisées: possèdent 3 ou 4 applications
   - très informatisées: possèdent 5 applications ou plus

2. **Petites entreprises:** 1 à 99 employés
   Moyennes entreprises: 100 à 499 employés
   Grandes entreprises: 500 employés et plus.

Source: Données provenant de l'enquête de l'UQAM.

spécificité des activités de plusieurs des entreprises de ces secteurs fait qu'il est souvent difficile et coûteux d'en automatiser les opérations ou le fonctionnement.

Les petites entreprises du secteur des services présentent des signes d'intégration de l'informatique plus évidents que les autres secteurs, alors que 50% des entreprises ont déclaré utiliser plus de trois applications informatiques. On pourrait attribuer cette situation au fait que les fonctions de ces entreprises sont davantage reliées au traitement de l'information.

Ceci complète le tour d'horizon de l'état de l'informatisation des entreprises québécoises. Même si les données présentées proviennent d'une enquête qui n'a rejoint qu'un nombre limité d'entreprises, il n'en demeure pas moins que ces statistiques indiquent relativement clairement les zones grises de la pénétration de l'informatique dans les entreprises. Des recherches subséquentes seront cependant nécessaires pour mieux identifier les facteurs facilitant l'intégration des applications informatiques dans le fonctionnement des entreprises.

6.3 -L'informatisation du secteur manufacturier: l'automatisation industrielle

A la section précédente, nous avons analysé la pénétration des applications informatiques dans l'ensemble des entreprises. Or plusieurs de ces applications se retrouvent dans tous les secteurs d'activité économique sans distinction. On pense, entre autres, aux applications en comptabilité et en finance, en gestion, au traitement de texte ou aux autres applications de la bureautique.

Ces applications de type horizontal, lorsqu'elles sont introduites dans des entreprises commerciales ou de services, touchent directement les opérations courantes des entreprises. Cependant, dans le cas du secteur manufacturier, ces mêmes applications n'ont souvent un impact que sur la fonction gestion de l'entreprise, alors que la production comme telle de l'entreprise est peu touchée. Dans les entreprises manufacturières, même si l'informatique de gestion est très importante, ce sont les applications de l'informatique à la production qui peuvent avoir le plus d'impact sur les gains de productivité.

Mais les données sur l'automatisation industrielle sont rares et ne sont pas nécessairement disponibles par taille d'entreprises ou même pour le Québec. Nous allons donc présenter un survol des données existantes sur l'informatisation du secteur manufacturier au Canada, suivi de résultats détaillés sur l'automatisation du secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec. Ce dernier secteur est en effet reconnu comme un des principaux con-

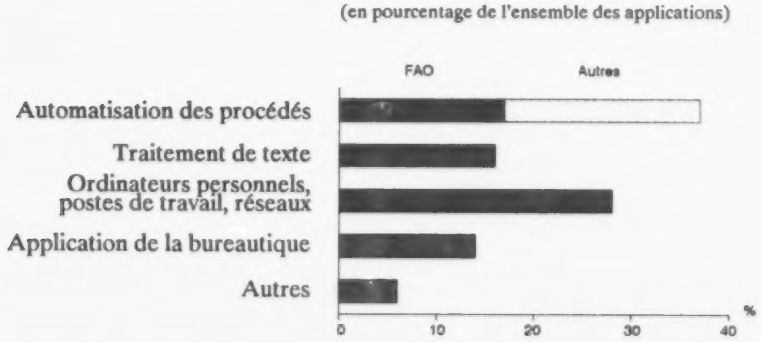
Tableau 6.7

Applications technologiques introduites et prévues
Par les entreprises de tout type
Canada, 1986

	Introduites (1980-1985)	Prévues (1986-1990)
	(en pourcentage de l'ensemble des applications)	
1- Automatisation des procédés	**22,9**	**33,5**
Systèmes automatisés de manutention du matériel	3,1	4,1
Commandes numériques informatisées (CNI)	3,1	3,2
Fabrication assistée par ordinateur (FAO)	9,2	14,3
Conception assistée par ordinateur (CAO)	5,1	8,4
Inspection et contrôle automatisés de la qualité	2,4	3,5
2- Bureautique	**64,0**	**50,6**
Traitement de texte	17,3	9,3
Ordinateurs personnels/ postes de travail	25,3	15,4
Réseaux de bureautique	4,5	9,9
Autres applications	16,9	16,0
3- Autres projets d'automatisation	**13,2**	**16,0**
Transport, communications et autres services publics (applications spécifiques)	1,7	1,5
Services de santé (applications spécifiques)	2,0	3,0
Informatisation de points de vente	4,7	5,7
Autres applications	4,8	5,8
Total	**100,0**	**100,0**

Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

Graphique 6.1
Applications technologiques introduites dans le secteur manufacturier Canada, 1980-1985



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automation au Canada. Conseil économique du Canada, 1986.

sommateurs des nouvelles technologies informatiques de production.

6.3.1 - L'automatisation industrielle au Canada

Le Conseil économique du Canada (CEC) a récemment mené une enquête[5], du même type que celle de l'UQAM, auprès de quelque 1 000 entreprises canadiennes réparties dans les principaux secteurs d'activité économique. Les établissements rejoints par l'enquête ont déclaré un total de 1 948 changements technologiques liés à l'informatique pour la période 1980-1985 (la nature de ces changements est présentée au tableau 6.7).

Dans près des deux tiers des cas, il s'agissait d'innovations liées à la bureautique. Une autre tranche de 23% des cas touchait à l'automatisation de procédés, principalement des projets de fabrication assistée par ordinateur et de conception assistée par ordinateur. La plupart des autres cas consistaient en des applications adaptées spécifiquement aux besoins des entreprises, notamment dans le secteur des services.

5. BETCHERMAN, Gordon et McMULLEN, Kathryn, La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

Tableau 6.8
Introduction des nouvelles technologies informatiques, par industrie manufacturière
Canada, 1980-1985

	Technologies				
	Automatisation des procédés	Traitement de texte	Ordin. pers., postes, réseaux	Applications de la bureautique	Autres
	(en pourcentage de l'ensemble des applications introduites par chaque industrie)				
Aliments, boissons et tabac	28	12	27	22	11
Caoutchouc et prod. en mat. plastique	49	19	23	4	5
Cuir, textiles et habillement	44	8	18	28	2
Bois et meubles	39	11	23	22	5
Papier	43	12	27	11	7
Imprimerie et édition	11	20	28	14	27
Première transformation des métaux	41	10	38	4	7
Fabrication de produits métalliques	47	13	25	11	4
Fabrication de machines	46	18	27	9	–
Fabrication d'équipement de transport	40	12	28	15	5
Produits électriques et électroniques	39	17	29	10	5
Produits chimiques	27	22	34	13	4

Source: Données tirées de La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

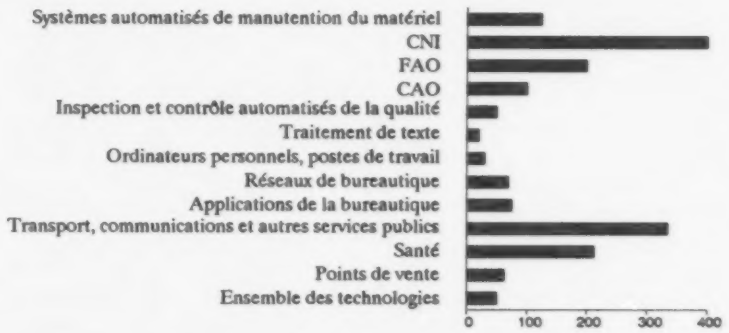
On devrait cependant assister à une évolution de cette tendance au cours de la période 1986-1990. La bureautique demeurera la principale forme d'innovation technologique, mais il est à prévoir que les projets d'automatisation des procédés prendront une plus grande importance, passant de 23% à près de 34% des applications prévues par les établissements enquêtés.

Comment l'introduction des nouvelles technologies informatiques s'est-elle manifestée dans le secteur manufacturier? Le graphique 6.1 présente la nature des applications informatiques introduites par les entreprises manufacturières au cours de la période 1980-1985.

Les projets d'automatisation des procédés – CAO-FAO, commandes numériques informatisées, systèmes de manutention du matériel et systèmes de contrôle de la qualité - sont naturellement concentrés davantage dans le secteur de la fabrication. Cependant, la majorité des innovations introduites dans le secteur manufacturier au cours de la période 1980-1985 appartenaient au domaine de la bureautique (56%) plutôt qu'à celui de l'automatisation des procédés (37%).

Graphique 6.2

Montant médian des dépenses par type d'innovation
Canada, 1980-1985
(en milliers de dollars)



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

Cependant, on observe des différences entre les industries de ce secteur quant à la nature des technologies introduites, comme en fait foi le tableau 6.8. Dans l'industrie du caoutchouc et des produits en matière plastique, la moitié des innovations ont porté sur des techniques d'automatisation des procédés, une proportion beaucoup plus élevée que la moyenne de 37% observée pour l'ensemble du secteur manufacturier. Les autres industries où les projets d'automatisation occupaient une place importante sont celles des produits métalliques, des machines, de la première transformation des métaux, de l'équipement de transport, du papier ainsi que du cuir, des textiles et de l'habillement.

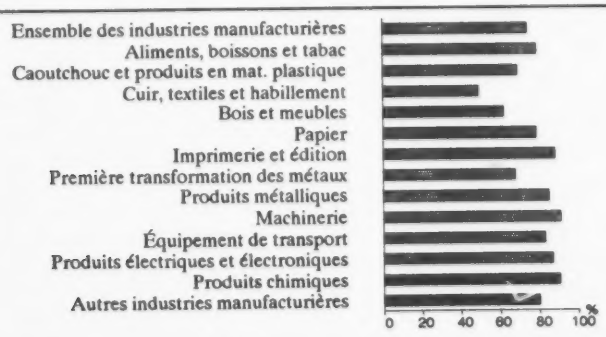
L'analyse du CEC révèle par ailleurs que, parmi les techniques d'automatisation des procédés répertoriées,

- la FAO se retrouve notamment dans l'industrie du cuir, des textiles et de l'habillement, du caoutchouc et des produits en matière plastique, celle de la première transformation des métaux et celle du papier;

- les commandes numériques informatisées n'ont été largement adoptées que dans la fabrication de produits métalliques et de machines;

Graphique 6.3

Pourcentage des établissements ayant fait état de changements technologiques liés à l'informatique, par industrie manufacturière
Canada, 1980-1985



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

– la CAO est essentiellement utilisée par les industries de fabrication de produits électriques et électroniques.

En fait, un des facteurs importants pouvant expliquer que, dans le secteur manufacturier, la pénétration de l'automatisation des procédés est plus faible que celle de la bureautique est le coût élevé des investissements requis. Les dépenses effectuées pour automatiser des procédés, particulièrement au moyen de systèmes à commandes numériques informatisées (CNI) et d'installations de fabrication assistée par ordinateur, ont été beaucoup plus importantes que celles consacrées à la bureautique, comme le montre le graphique 6.2.

Ainsi, 50% des applications des techniques de CNI ont entraîné chacune des déboursés de 400 000 $ ou plus, alors que le coût médian des investissements faits dans les machines de traitement de texte n'a été que de 20 000 $. Comme on prévoit que la part des projets d'automatisation des procédés augmentera sensiblement au cours de la période 1986-1990, il est vraisemblable que l'ampleur des changements technologiques en milieu de travail ira en s'accroissant.

Enfin, il est intéressant de jeter un coup d'oeil sur les industries manufacturières qui se sont révélées les plus innovatrices au cours de la période 1980-1985 (voir graphique 6.3). Ces données rendent compte du pourcentage des entreprises de chaque secteur d'activité ayant introduit des changements technologiques liés à l'informatique dans les dernières années. Même si ces données ne tiennent pas compte du type d'innovation ni des coûts qu'entraînent ces changements, elles n'en constituent pas moins un indice de l'ouverture de l'industrie à l'informatisation.

Alors qu'environ 75% des entreprises du secteur manufacturier dans son ensemble ont adopté des innovations, six industries présentent des pourcentages supérieurs à 80%:

– imprimerie et édition;
– fabrication de produits en métal;
– fabrication de machines;
– équipement de transport;
– produits électriques et électroniques;
– produits chimiques.

D'après l'enquête du Conseil économique du Canada, le secteur de l'imprimerie et de l'édition et le secteur des produits chimiques ont surtout introduit au cours de la période de référence des changements technologiques liés aux diverses applications de la bureautique. Les quatre autres secteurs, soit la fabrication de produits en métal, la fabrication de machines, l'équipement de transport et les produits électriques et électroniques, sont pour leur part les principaux consommateurs des techniques d'automatisation des procédés les plus répandues, soit les techniques CAO-FAO, les commandes numériques informatisées et les robots.

Nous allons maintenant analyser plus en détail la pénétration des changements technologiques dans les entreprises de ces quatre secteurs d'activité économique au Québec.

6.3.2 -L'automatisation du secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec

La plupart des nouvelles technologies liées à l'automatisation industrielle telles que les commandes numériques, la robotisation, ainsi que la conception et la fabrication assistées par ordinateur, trouvent leurs principales applications auprès des entreprises qui travaillent le métal. En 1985, le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) du Québec a procédé à un inventaire des équipements de production des entreprises qui travaillent le métal, ce qui devait donner lieu à la publication d'un rapport de recherche[6] permettant d'analyser l'utilisation des nouvelles technologies par les entreprises du secteur.

Aux fins de l'étude, le secteur de la machinerie et du travail du métal réunit quatre groupes majeurs du secteur manufacturier, soit les fabricants de produits en métal, de machines, d'équipement de transport et de produits électriques et électroniques. L'enquête du MIC a rejoint 746 entreprises impliquées dans le travail du métal, dont 97% appartiennent aux quatre groupes majeurs mentionnés. Plus de 80% des répondants sont des fabricants de produits en métal ou de machines, groupes majeurs surtout composés de petites et moyennes entreprises. Enfin, on notera que l'inventaire a rejoint respectivement 83% et 72% de l'emploi total des fabricants de machines et de produits en métal répertoriés par Statistique Canada, conférant ainsi une excellente crédibilité à l'enquête du MIC.

6.3.2.1 -Pénétration des technologies informatiques dans les entreprises du secteur

Les réponses à quelques questions posées aux entreprises dans le cadre de l'inventaire permettent d'apporter des précisions quant à leur utilisation de l'informatique de gestion, de l'informatique de production, de la conception assistée par ordinateur et des machines-outils à commande numérique.

Donc 41% des entreprises inventoriées font appel à l'informatique de gestion, mais seulement 18% des entreprises utilisent l'informatique dans la production. Les données détaillées selon la taille des entreprises et leur groupe majeur d'appartenance apparaissent au tableau 6.9. Comme il fallait s'y attendre, le pourcentage des entreprises faisant appel à l'informatique en gestion ou en production s'accroît con-

6. Ministère de l'Industrie et du Commerce, Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, août 1987.

Tableau 6.9

Secteur de la machinerie et du travail du métal
Utilisation de l'informatique en gestion et en production par les entreprises
Selon la taille et le groupe majeur
Québec, 1985

	1 à 19 employés	20 à 99 employés	100 à 499 employés	Total
	%	%	%	%
Informatique en gestion				
Groupe 30: Fabricants de produits en métal	13 (1)	51	84	36
Groupe 31: Industrie de la machinerie	18	59	96	50
Groupe 32: Industrie du matériel de transport	3	42	100	30
Groupe 33: Produits électriques et électroniques	–	–	–	57
Autres groupes majeurs	–	–	–	67
Toutes les entreprises	13	53	88	41
Informatique en production				
Groupe 30: Fabricants de produits en métal	4	20	34	13
Groupe 31: Industrie de la machinerie	7	25	52	21
Groupe 32: Industrie du matériel de transport	3	18	57	13
Groupe 33: Produits électriques et électroniques	–	–	–	21
Autres groupes majeurs	–	–	–	38
Toutes les entreprises	4	21	44	18

1. Le tableau doit se lire comme suit: 13% des entreprises de moins de 20 employés appartenant au groupe 30 utilisent l'informatique en gestion.

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Tableau 6.10

Secteur de la machinerie et du travail du métal
Utilisation de l'informatique en gestion et/ou en production par les entreprises
Selon le groupe majeur, au Québec, en 1985

	Informatique en gestion seulement	Informatique en production seulement	Informatique en gestion et en production
Groupe 30: Fabrication de produits en métal	23% (1)	2%	13%
Groupe 31: Industrie de la machinerie	29%	3%	21%
Groupe 32: Industrie du matériel de transport	21%	2%	12%
Groupe 33: Produits élec. et électroniques	13%	4%	17%

1. Le tableau doit se lire comme suit: 23% des entreprises du groupe 30 utilisent l'informatique en gestion seulement.

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Tableau 6.11

Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartition des machines-outils à commande numérique
Par secteur d'activité économique, au Québec, en 1985

	Entreprises		MOCN	
	Nombre	%	Nombre	%
Groupe 30: Fabrication de produits en métal	83	51,6	329	41,8
Groupe 31: Industrie de la machinerie	41	25,5	135	17,2
Groupe 32: Industrie du matériel de transport	20	12,4	225	28,6
Groupe 33: Prod. élec. et électroniques	11	6,8	55	7,0
Autres groupes majeurs	6	3,7	43	5,4
Total	161	100,0	787	100,0

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Tableau 6.12
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartition des machines-outils à commande numérique
Selon la propriété des entreprises, au Québec, en 1985

Propriété	Entreprises		MOCN		Nombre de MOCN/ Nombre d'entreprises
	Nombre	%	Nombre	%	
Québec	123	76,4	417	53,0	3,4
Canada	21	13,0	150	19,0	7,1
États-Unis	13	8,1	189	24,0	14,5
Autres	4	2,5	31	4,0	7,8
Total	161	100,0	787	100,0	4,9

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

sidérablement avec la taille des entreprises. On peut aussi remarquer que l'utilisation de l'informatique semble plus fréquente chez les fabricants de machines que chez les fabricants de produits en métal.

Par ailleurs, il est intéressant de noter, comme l'illustre le tableau 6.10, que plus de 90% des entreprises qui ont informatisé une fonction reliée à la production ont également informatisé leur gestion. De fait, l'informatisation de la gestion précède généralement l'informatisation de la production, et il est plutôt rare de rencontrer des entreprises qui n'utilisent l'informatique qu'en production.

Le questionnaire d'enquête ne comprenait pas de question comme telle sur l'équipement permettant la conception assistée par ordinateur. Cependant, on demandait aux firmes le nombre de personnes affectées par l'entreprise à la CAO. On peut donc supposer que les firmes ayant répondu à cette question possèdent effectivement de l'équipement CAO. Ainsi 7% des fabricants de produits en métal, 11% des fabricants de machines, 7% des manufacturiers d'équipement de transport et 17% des fabricants de produits électriques et électroniques interrogés utiliseraient la technologie CAO.

6.3.2.2 - Diffusion des machines-outils à commande numérique dans le secteur

En ce qui concerne les machines-outils à commande numérique (MOCN), l'inventaire du MIC en a recensé 787, réparties dans 161 entreprises québécoises. Le tableau 6.11 présente la répartition des MOCN par secteur

d'activité économique. En 1985, les fabricants de produits en métal, surtout des petites et moyennes entreprises, possédaient 42% des MOCN au Québec, contre 29% pour les fabricants de matériel de transport et 17% pour l'industrie de la machinerie. Mais cette situation a connu une évolution importante depuis 1974; les fabricants de matériel de transport possédaient alors plus de 40% des MOCN au Québec contre seulement 26% pour les fabricants de produits en métal.

Parmi les entreprises identifiées comme possédant des machines à commande numérique, 75% sont de propriété québécoise, mais elles ne détiennent que 53% des MOCN. Les entreprises de propriété américaine représentent moins de 10% de ces entreprises, mais possèdent 24% des machines-outils à commande numérique (tableau 6.12). Donc les entreprises de propriété québécoise sont munies de moins de machines-outils à commande numérique que les entreprises étrangères. Deux facteurs peuvent expliquer cette situation. D'une part, les entreprises importantes du secteur du matériel de transport sont en majorité de propriété non québécoise. D'autre part, la propriété étrangère s'accroît avec la taille des entreprises.

Ces deux facteurs impliquent qu'il existerait une relation entre la taille des entreprises et l'utilisation de machines-outils à commande numérique. Cette relation est illustrée par les données du tableau 6.13, qui présente la répartition des MOCN selon la taille des entreprises et l'appartenance aux groupes majeurs inventoriés par l'enquête. À partir de ce tableau, on peut tirer d'intéressantes constatations:

- alors qu'il y a quelques années, les MOCN étaient l'apanage de firmes d'une certaine taille, on constate aujourd'hui que les petites et les très petites entreprises (moins de 100 employés) possèdent 44% des MOCN au Québec;

- 70% des MOCN utilisées par les fabricants de matériel de transport se retrouvent dans les grandes entreprises (50% en ce qui concerne les grandes entreprises manufacturières de produits électriques et électroniques);

- cependant, en ce qui concerne les fabricants de produits en métal et les fabricants de machines, les petites et très petites entreprises accaparent respectivement 68% et 41% des MOCN utilisées par les entreprises de ces deux groupes majeurs.

Ces constatations sont susceptibles de mieux faire comprendre certains points soulevés dans les paragraphes précédents. Ainsi, on saisit mieux pourquoi les fabricants de produits en métal utilisent aujourd'hui près de 42% des MOCN au Québec: ce groupe majeur, surtout composé de petites

Tableau 6.13
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Répartition des machines-outils à commande numérique
Selon la taille des entreprises et selon les groupes majeurs
Québec, 1985

Taille des entreprises	Groupe 30 Fab. de produits en métal		Groupe 31 Industrie de la machinerie		Groupe 32 Ind. du matériel de transport		Groupe 33 Prod. électriques et électroniques		Total Groupes 30-31-32-33	
	Nombre de MOCN	%	Nombre de MOCN	%	Nombre de MOCN	%	Nombre de MOCN	%	Nombre de MOCN	%
1 à 19 employés (très petites)	46	14	8	6	1	–	–	–	55	8
20 à 99 employés (petites)	178	54	47	35	36	16	9	16	270	36
100 à 499 employés (moyennes)	75	23	33	24	32	14	18	33	158	21
500 employés et plus (grandes)	30	9	47	35	156	70	28	51	261	35
Total	329	100	135	100	225	100	55	100	744	100

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

entreprises, avait tardé à s'équiper de MOCN comparativement à d'autres groupes majeurs dont les grandes entreprises avaient procédé à des acquisitions beaucoup plus tôt. Par ailleurs, le tableau 6.13 permet de vérifier en partie les hypothèses présentées précédemment pour expliquer une automatisation plus importante des entreprises de propriété étrangère.

Cependant, pour compléter cette analyse, il serait intéressant d'étudier le phénomène de la concentration des machines-outils à commande numérique auprès des entreprises qui possèdent déjà des MOCN. Le tableau 6.14 répartit les 161 entreprises qui en possèdent selon le nombre de MOCN utilisées et la taille des entreprises. Ainsi on peut constater notamment que:

- le nombre moyen de MOCN par entreprise croît avec la taille des entreprises: les petites entreprises possèdent en moyenne de 1 à 4 MOCN, alors que les grandes entreprises en possèdent 15 en moyenne;

- 34% des MOCN sont concentrées dans les grandes entreprises, qui ne représentent que 12% de la population ciblée;

- les entreprises qui utilisent un minimum de 6 MOCN (24% des entreprises étudiées) possèdent 69% des machines à commande numérique au Québec.

On note donc une concentration des MOCN dans les entreprises qui en possèdent déjà, surtout dans les grandes. Le tableau 6.15 présente la concentration du parc de MOCN selon les secteurs d'activité économique. On y remarque notamment que:

- la concentration de MOCN est beaucoup plus élevée dans l'industrie du matériel de transport, qui possède en moyenne 11 MOCN par entreprise contre 4 chez les fabricants de produits en métal et 3 chez les fabricants de machines;

- de fait 6 grandes entreprises fabriquant du matériel de transport possèdent à elles seules 25% du parc de MOCN, ce qui tendrait à confirmer l'hypothèse présentée plus tôt concernant le fort degré d'automatisation des firmes de propriété étrangère.

Donc les machines-outils à commande numérique se sont, depuis toujours, retrouvées dans les grandes entreprises de propriété étrangère. Cependant, on a noté au cours des 10 dernières années une pénétration soutenue des MOCN dans les petites et même dans les très petites entreprises québécoises, notamment chez les fabricants de produits en métal et les fabricants de machines.

Tableau 6.14

Secteur de la machinerie et du travail du métal
Concentration du parc de machines-outils à commande numérique
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985

Entreprises possédant:	Taille des entreprises: Très petites (1 à 19 emplois)		Petites (20 à 99 emplois)		Moyennes (100 à 499 emplois)		Grandes (500 emplois et +)		Total	
	Nombre d'entr.	Nombre MOCN	Nombre d'entr.	Nombre MOCN	Nombre d'entr.	Nombre MOCN	Nombre d'entr.	Nombre MOCN	Nombre d'entr.	Nombre MOCN
1 ou 2 MOCN	24	29	50	66	12	18	4	5	90	118
3, 4 ou 5 MOCN	6	20	16	60	9	37	1	5	32	122
6 à 10 MOCN	1	6	10	79	9	85	5	44	25	214
11 MOCN et plus	–	–	3	76	3	38	8	219	14	333
Total	31	55	79	281	33	178	18	273	161	787
Pourcentage	19%	7%	49%	36%	20%	23%	12%	34%	100%	100%
Nombre moyen de MOCN par entreprise selon la taille	1,77		3,56		5,39		15,17			

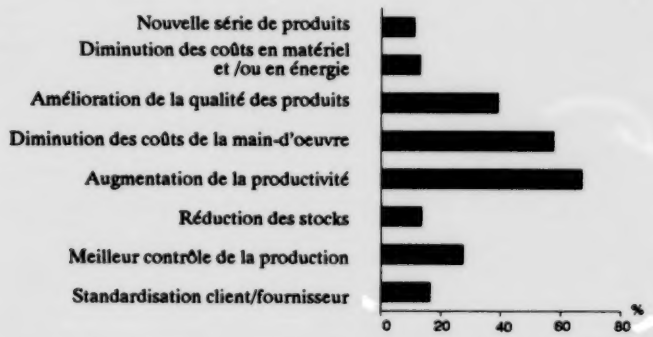
Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Tableau 6.15
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Concentration du parc de machines-outils à commande numérique
Selon les secteurs d'activité économique
Québec, 1985

Entreprises possédant:	Groupe 30 Fab. de produits en métal		Groupe 31 Industrie de la machinerie		Groupe 32 Industrie du matériel de transport		Total Groupes 30-31-32	
	Nombre	MOCN	Nombre	MOCN	Nombre	MOCN	Nombre	MOCN
1 ou 2 MOCN	47	61	28	40	7	8	82	109
3, 4 ou 5 MOCN	15	53	6	20	4	16	25	89
6 à 10 MOCN	16	120	5	40	3	27	24	187
11 MOCN et plus	4	95	2	35	6	174	12	304
Total	82	329	41	135	20	225	143	689
Pourcentage	57%	47%	29%	20%	14%	33%	100%	100%
Nombre moyen de MOCN par entreprise		4,01		3,29		11,25		

Source: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Graphique 6.4
Les motifs d'innovation en pourcentage de l'ensemble des cas d'innovation Canada, 1980-1985



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

6.4- Incitation et obstacles à l'automatisation des entreprises

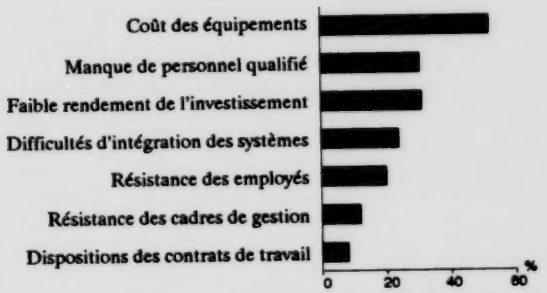
Nous nous arrêterons maintenant brièvement sur les facteurs pouvant pousser ou freiner une entreprise dans son processus d'informatisation, de même que sur quelques résultats pouvant être atteints par l'automatisation.

6.4.1 - Les motifs d'innovation

Les gains de productivité ont été présentés comme motif de changement dans les deux tiers des cas d'innovations rapportés par les participants à l'enquête du Conseil économique du Canada. Parmi les autres facteurs mentionnés, quoique moins fréquemment, on retrouve la diminution des coûts de main-d'oeuvre et l'augmentation de la qualité des produits (voir le graphique 6.4).

Les raisons qui ont incité les établissements participants à innover varient selon le type de technologie en cause. L'adoption de techniques de bureautique s'explique avant tout par des motifs de productivité. Par contre, les projets d'automatisation des procédés semblent avoir été motivés par un ensemble plus complexe de facteurs. Certes, des considérations de productivité ont joué ici également, mais d'autres éléments incitatifs ont aussi été signalés. La réduction des coûts de

Graphique 6.5
Les obstacles à l'innovation
Pourcentage des établissements ayant signalé des obstacles
Canada, 1980-1985



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1987.

main-d'oeuvre s'est révélée un facteur particulièrement significatif quant à l'adoption de systèmes de commandes numériques informatisées (CNI) et des systèmes automatisés de manutention du matériel. L'amélioration de la qualité des produits a été à l'origine de la majorité des innovations liées à l'inspection automatisée, aux CNI, à la FAO et à la CAO. Les techniques de FAO et les systèmes de manutention automatisée du matériel ont souvent été introduits pour accroître le contrôle de la production.

L'amélioration de la qualité des produits, les gains de productivité et la diminution des coûts de main-d'oeuvre ont été les principaux facteurs ayant incité les établissements du secteur des services de santé et de celui des transports et communications à adopter des applications technologiques spécifiques à leur champ d'activité.

Enfin, la mise en place de terminaux aux points de vente a répondu à des impératifs de productivité et, dans une moindre mesure, à un besoin de standardisation entre fournisseurs et clients; la nécessité de réduire les stocks a également joué un rôle dans ce dernier cas.

6.4.2 - Les obstacles à l'innovation

Un peu plus de la moitié des établissements interrogés lors de l'enquête du CEC (voir le graphique 6.5) ont mentionné que le coût des équipements constituait un obstacle à l'adoption des

nouvelles technologies. Ce résultat vient renforcer l'argument voulant que le coût soit un des facteurs qui expliquent la place relativement peu importante qu'occupent les technologies coûteuses dans les projets d'innovation réalisés.

Après le coût des équipements, ce sont le manque de personnel qualifié et le rendement incertain ou trop faible des sommes à investir que l'on mentionne le plus souvent parmi les obstacles au changement technologique.

Il est intéressant de noter que l'enquête ne fournit que peu de données à l'appui de la thèse parfois avancée, voulant que la résistance des travailleurs et des gestionnaires fasse obstruction à l'innovation. L'opinion, assez répandue, selon laquelle des dispositions restrictives contenues dans les conventions collectives sont une autre barrière à l'automatisation n'est pas davantage appuyée par les résultats de l'enquête.

6.4.3 - Quelques résultats obtenus par l'automatisation

L'inventaire réalisé par le MIC auprès des entreprises du secteur de la machinerie et du travail du métal a permis d'établir quelques relations entre l'automatisation et certaines variables reliées au fonctionnement des entreprises. Ainsi, une firme automatisée fonctionne généralement avec plus d'une équipe de travail, ce qui lui donne une plus grande capacité de production qu'une firme non automatisée. En outre, elle semble être plus tournée vers l'exportation que la firme non automatisée. Une étude ontarienne récente[7] a d'ailleurs démontré que le pourcentage des entreprises qui exportent leurs produits est nettement plus élevé chez les entreprises qui utilisent la commande numérique que chez celles qui ne l'utilisent pas (tableau 6.16). Enfin, l'entreprise automatisée québécoise qui travaille le métal compte beaucoup plus de personnel qualifié à son emploi et s'intéresse de plus près à la certification et au contrôle de la qualité de ses produits.

L'ensemble de ces facteurs fait que les entreprises non informatisées ont de plus en plus de difficulté à se qualifier comme sous-traitants auprès des grandes entreprises. Lorsque les donneurs de commandes sont des entreprises de grande dimension, il arrive de plus en plus fréquemment que les spécifications techniques des travaux confiés en sous-traitance sont transmises sur des supports informatiques, et qu'on demande à l'entreprise sous-traitante de réaliser elle-même le design d'une pièce à l'aide d'équipement de CAO. Par ailleurs, les grandes entreprises ont de plus en plus tendance à limiter au minimum leur inventaire de pièces: elles préfèrent passer des commandes au fur et à mesure de leurs besoins, lais-

7. Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, The Market for Flexible Automation Equipment in Ontario, Innovation and Technology Division, November 1985.

Tableau 6.16
Secteur de la machinerie et du travail du métal
Selon qu'on utilise ou non des machines-outils à commande numérique
Ontario, 1984

Secteurs d'activité	Taux de pénétration des MOCN (%)	Ratio d'exportation	
		Utilisateurs	Non utilisateurs
30. Fab. de prod. en métal	7,3	61,7	34,9
31. Ind. de la machinerie	15,4	67,9	44,9
32. Ind. du matériel de transport			
– véhic. automobiles et pièces	7,8	82,3	57,0
– industrie aérospatiale	39,8	66,7	60,9
33. Prod. élec. et électroniques	4,8	78,6	45,4

Notes: – Taux de pénétration des MOCN: nombre d'entreprises avec au moins une MOCN/nombre d'entreprises dans le secteur d'activité économique x 100.
– Ratio d'exportation: nombre d'entreprises qui exportent/nombre d'entreprises dans le secteur d'activité économique x 100.

Source: The Market for Flexible Automation Equipment in Ontario, Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, Innovation and Technology Division, November, 1985.

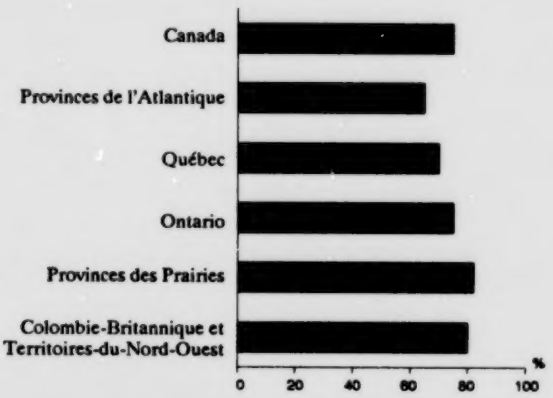
sant aux sous-traitants des délais de réponse très courts auxquels seule l'informatique de production semble être en mesure de se plier. Donc les entreprises voulant maximiser leurs possibilités de faire de la sous-traitance devront songer sérieusement à automatiser leur processus de production.

6.5- Quelques comparaisons avec l'étranger

Comment le Québec se situe-t-il par rapport au reste du Canada concernant l'informatisation des entreprises? Quelle est la situation relative du Canada par rapport aux principaux pays industrialisés sous ce même aspect? Il n'est pas facile de répondre à de telles questions. D'une part, les études sur l'informatisation des entreprises ne font pas l'objet de publications fréquentes, et il est plutôt rare de mettre la main sur des données qui ont été recueillies avec la même méthodologie en deux endroits différents. D'autre part, toute comparaison entre deux provinces ou deux pays doit tenir compte des différences entre les structures industrielles de ces provinces ou pays. De telles comparaisons comportent donc des difficultés majeures.

En dépit de ces limites, nous présenterons, à l'aide des données disponibles, des comparaisons sur la pénétration de l'informatique en

Graphique 6.6
La dimension régionale des innovations
Pourcentage des établissements qui ont fait état de changements technologiques liés à l'informatique
Canada, 1980-1985



Source: La technologie en milieu de travail: enquête sur l'automatisation au Canada, Conseil économique du Canada, 1986.

général, des machines-outils à commande numérique et de la robotisation dans les entreprises québécoises et canadiennes.

6.5.1 - L'informatisation des entreprises

L'utilité des données étrangères relatives au taux d'informatisation des entreprises à l'étranger est limitée, car les définitions des technologies et les années de référence ont tendance à varier d'un pays à l'autre. À notre connaissance, il n'existe pas non plus d'enquête comparable à celle de l'UQAM, permettant de comparer l'informatisation des entreprises québécoises à celle des entreprises ontariennes ou canadiennes.

Cependant, l'étude du Conseil économique du Canada a estimé par région le pourcentage des établissements qui ont fait état de changements technologiques liés à l'informatique au cours de la période 1980-1985. Ces données sont présentées au graphique 6.6. À la lumière de ces données, 71% des entreprises québécoises interrogées auraient procédé à des innova-

tions technologiques, soit un pourcentage sensiblement plus bas que celui des entreprises ontariennes (77%). Les régions de l'Ouest du pays ont connu des taux plus élevés que la moyenne nationale, alors que les provinces maritimes affichaient les taux les plus bas. De l'avis du CEC, ces résultats seraient, jusqu'à un certain point, le reflet de la répartition régionale des activités industrielles au Canada. Ainsi, un secteur de haute technologie comme celui des services commerciaux est plus susceptible d'être implanté en Ontario et dans les provinces de l'Ouest que dans les provinces de l'Atlantique.

6.5.2 -La pénétration des machines-outils à commande numérique au Québec et au Canada

6.5.2.1 - Évolution du parc canadien de MOCN depuis 1974

Le parc de machines-outils à commande numérique a crû à un taux de 21,5% par année au Canada depuis 1974. Le tableau 6.17 présente pour le Canada, l'Ontario et le Québec l'évolution du nombre et du taux de croissance des MOCN depuis 1974.

Approximativement 64% du nombre de MOCN canadiennes étaient situées en Ontario en 1984. La part ontarienne, qui s'était maintenue autour de 60% tout au long des années 1970, s'est donc accrue légèrement depuis le début des années 1980. En ce qui concerne le Québec, sa part relative atteignait environ 22% des MOCN canadiennes en 1984. Cependant, en utilisant l'âge des MOCN comme approximation de leur année d'installation, on peut en déduire que le parc québécois constituait entre 30% et 35% du parc canadien de MOCN vers 1975.

Sur la base de cette approximation, le parc de MOCN québécois se serait accru à un taux de 15,5% par année depuis 1974, alors que le taux de croissance du parc ontarien aurait plutôt été de l'ordre de 22,6% par année. Cette différence entre les taux de croissance dans les deux provinces s'est accentuée depuis 1981, le taux de croissance ontarien étant deux fois plus élevé que le taux de croissance québécois au cours de trois des quatre dernières années.

Donc la part relative québécoise du parc canadien de machines-outils à commande numérique est plus faible que la part ontarienne, et l'écart entre les deux provinces s'est accru depuis 1981. Or le parc canadien des machines-outils à commande numérique est lui-même considéré comme étant très faible selon les standards internationaux. Ainsi, l'étude du gouvernement ontarien, mentionnée précédemment, établit pour quelques pays industrialisés un rapport entre le nombre de machines-outils possédant une commande numérique et le

Tableau 6.17
Machines-outils à commande numérique
Évolution du parc de MOCN
Canada, Ontario, Québec
1974-84

Année	Canada[1]		Ontario[1]		Québec[2]	
	Nombre de MOCN	Taux de croissance (%)	Nombre de MOCN	Taux de croissance (%)	Nombre de MOCN	Taux de croissance (%)
Avant 1974	386	–	235	–	151	–
1974	492	27,5	287	22,1	178	17,9
1975	612	24,4	364	26,8	210	18,0
1976	737	20,4	445	22,3	227	8,1
1977	875	18,7	536	20,4	255	12,3
1978	1 040	18,9	650	21,3	313	22,7
1979	1 361	30,9	831	27,8	369	17,9
1980	1 828	34,3	1 108	33,3	497	34,7
1981	2 347	28,4	1 430	29,1	566	13,9
1982	2 661	13,4	1 642	14,8	641	13,3
1983	3 026	13,7	1 908	16,2	695	8,4
1984	3 457	14,2	2 209	15,8	755	8,6
Taux annuel de croissance 1974-1984	21,5%		22,6%		15,5%	

Sources: 1. The Market for Flexible Automation Equipment, Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, Innovation and Technology Division, November 1985.
2. Enquête sur les équipements de production de l'industrie québécoise du travail du métal, Direction des biens d'équipement, MIC.

Tiré de: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

nombre total de machines-outils achetées en 1983. Les résultats obtenus sont les suivants[8]:

– Japon	38,1%
États-Unis	12,9%
Royaume-Uni	8,1%
Canada	4,4%

Une analyse récente de deux professeurs de l'Université York[9] confirme le retard canadien dans ce domaine. Les données présentées au tableau 6.18, qui portent cette fois-ci sur le parc de machines-outils en utilisation, révèlent que le Canada se classe bon dernier parmi six pays industrialisés analysés quant au pourcentage de machines-outils utilisées possédant une commande numérique.

6.5.2.2 -Répartition des MOCN selon les secteurs d'activité et la taille des entreprises

D'autres comparaisons permettent de situer les différences dans l'utilisation des machines-outils à commande numérique entre l'Ontario et le Québec. Ainsi, la répartition du parc de MOCN entre les secteurs d'activité économique n'est pas la même en Ontario et au Québec, comme le démontre le tableau 6.19. On peut noter les différences suivantes entre les deux provinces:

Tableau 6.18
Utilisation de machines-outils à commande numérique
Principaux pays industrialisés

	Machines-outils à commande numérique	Ensemble des machines-outils	%
Canada	3 000	211 000	1,4
France	19 000	761 000	2,1
Japon	51 000	918 000	5,5
Royaume-Uni	17 000	775 000	2,1
États-Unis	103 000	2 193 000	4,7
Allemagne de l'Ouest	29 000	1 250 000	2,3

Source: LITVAK, I.A. et WARNER, T.N.,"Multinationals, Advanced Manufacturing Technologies and Canadian Public Policy", Business Quarterly, Summer, 1987.

8. Ibid., p. 9.
9. LITVAK, I.A. et WARNER, T.N., "Multinationals, Advanced Manufacturing Technologies, and Canadian Public Policy", Business Quarterly, Summer 1987.

Tableau 6.19

Machines-outils à commande numérique
Répartition du parc de MOCN et taux de pénétration des MOCN
Selon les secteurs d'activité économique
Ontario et Québec, 1974 et 1984
En pourcentage

Secteurs d'activité économique	Ontario[1]			Québec[2]		
	1974	1984	Taux de pénétration des MOCN 1984	1974	1984	Taux de pénétration des MOCN 1984
30- Fab. de produits en métal	20,0	27,1	7,3	25,8	41,2	7,0
31- Ind. de la machinerie	41,8	39,3	15,4	23,0	16,8	12,2
32- Ind. du matériel de transport	-	-	-	40,4	29,3	7,5
– véhicules automobiles et pièces	3,6	6,1	7,8	-	-	-
– industrie aérospatiale	9,5	5,7	39,8	-	-	-
33- Prod. élect. et électroniques	11,6	8,6	4,8	8,4	6,8	3,3
Autres secteurs d'activité	13,5	13,2	-	2,4	5,9	-
Total	100,0	100,0	11,3	100,0	100,0	9,0

Note: Le taux de pénétration des MOCN = nombre d'entreprises avec au moins une MOCN/nombre total d'entreprises dans le secteur d'activité économique x 100.

Sources: 1. The Market for Flexible Automation Equipment, Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, Innovation and Technology Division, November 1985.
2. Enquête sur les équipements de production de l'industrie québécoise du travail du métal, Direction des biens d'équipements, MIC.

Tiré de: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique et analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

- en Ontario, la majorité des MOCN se retrouvent dans le secteur de la machinerie (39,3%), alors qu'au Québec le secteur des fabricants de produits en métal est le secteur dominant (41,2%);

- au Québec, les fabricants de produits métalliques ont considérablement accru leur part du parc de MOCN entre 1974 et 1984, au détriment des industries de la machinerie et du matériel de transport; la même situation a prévalu en Ontario, mais avec une intensité beaucoup moins forte;

- le pourcentage d'entreprises possédant au moins une MOCN est plus élevé en Ontario qu'au Québec dans tous les secteurs d'activité économique considérés, sauf peut-être pour la fabrication de produits en métal où le taux est sensiblement le même dans les deux provinces.

Il est aussi intéressant de remarquer que 87% des MOCN en Ontario et 94% des MOCN au Québec sont utilisées dans les groupes majeurs reliés au secteur de la machinerie et du travail du métal, alors que seulement 13% et 6% des machines à commande numérique en Ontario et au Québec sont intégrées au processus de production des autres secteurs d'activité économique. En 1983 au Japon, environ 20% du parc de MOCN était utilisé dans des secteurs d'activité autres que les secteurs traditionnels, soit 10% dans l'industrie textile, 7% dans les pâtes et papiers et l'industrie du plastique, et près de 3% dans les secteurs de l'imprimerie et des scieries. Plusieurs de ces industries sont bien représentées dans l'économie du Québec et de l'Ontario, mais n'ont recours aux MOCN que d'une façon fort marginale jusqu'ici.

Si on considère maintenant la pénétration des machines-outils à commande numérique selon la taille des entreprises, on constate également quelques différences entre les deux provinces. En Ontario, les petites entreprises (moins de 100 employés) représentent 55% des entreprises du secteur analysé, mais ne possèdent que 36% des machines utilisées (tableau 6.20). Au Québec, le pourcentage des petites entreprises est plus élevé (68,4%), et elles accaparent 42,7% des MOCN. La situation est inversée en ce qui concerne les grandes entreprises: elles sont plus nombreuses en Ontario qu'au Québec (26% contre 11% du nombre d'entreprises) et captent un pourcentage plus élevé du parc de MOCN (43% contre 34,7%). On note cependant une concentration beaucoup plus forte des MOCN dans les grandes entreprises au Québec qu'en Ontario. La situation dans les entreprises moyennes est similaire dans les deux provinces.

6.5.3 - La robotisation au Québec et au Canada

On aura probablement noté que l'enquête de l'UQAM et celle du CEC

Tableau 6.20
Répartition des MOCN selon la taille des entreprises utilisatrices
Ontario, Québec, 1984

Taille des entreprises	Ontario [1]		Québec [2]	
	% des entreprises	% des MOCN	% des entreprises	% des MOCN
Petites entreprises (moins de 100 employés)	55	36	68,4	42,7
Moyennes entreprises (100 à 499 employés)	19	21	20,5	20,6
Grandes entreprises (500 employés et plus)	26	43	11,1	34,7
	100	100	100,0	100,0

Sources: 1. The Market for Flexible Automation Equipment, Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, Innovation and Technology Division, November, 1985.
2. Enquête sur les équipements de production de l'industrie québécoise du travail du métal, Direction des biens d'équipement, MIC.

Tiré de: Le secteur de la machinerie et du travail du métal au Québec: importance économique analyse comparative, Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

sur l'informatisation ne fournissaient pas d'information explicite sur la robotisation des entreprises. À l'aide de l'étude ontarienne déjà mentionnée et de quelques données québécoises compilées par le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), il est cependant possible de dresser un portrait de la robotisation au Canada.

En 1985, il y avait entre 1 100 et 1 200 robots installés au Canada, dont un peu moins de 1 000 en Ontario et environ 120 au Québec. Selon l'étude du gouvernement ontarien, la répartition des robots canadiens par secteur d'activité économique s'établissait comme suit en 1984:

- industrie des véhicules automobiles et pièces 69,1%
- autres industries manufacturières 20,7%
- autres organismes (enseignement, gouvernement) 10,2%

Si on exclut l'industrie de l'automobile, l'Ontario comptait en 1985 environ 175

robots dans le secteur manufacturier, auxquels on devrait ajouter une centaine d'autres robots, utilisés par des organismes gouvernementaux, des établissements de recherche et d'enseignement, etc., soit entre 275 et 300 robots en tout.

D'après les données du CRIQ, on retrouvait au Québec 122 robots en 1985, situés dans les types d'organismes suivants:

– entreprises industrielles	75 robots
– instituts de recherche ou de développement	29 "
– établissements d'enseignement	18 "

Même en faisant abstraction de l'industrie automobile, on constate donc un retard important du Québec par rapport à l'Ontario en ce qui a trait à la robotisation. Mais ce qu'il faut aussi noter, c'est le retard considérable du Canada comparativement aux autres pays industrialisés. Le tableau 6.21, tiré de l'étude ontarienne sur l'automatisation, présente les taux d'utilisation de robots dans les principaux pays industrialisés. Le Canada,

Tableau 6.21
Comparaison internationale de l'utilisation des robots
Principaux pays industrialisés
1er janvier 1984

Pays	Nombre de robots en utilisation	Emploi manufacturier (000)	Robots par 10 000 emplois
Japon	45 000	14 010	32,1
Suède	1 900	941	20,2
Allemagne de l'Ouest	4 800	6 652	7,2
Tchécoslovaquie	1 845	2 554	7,2
France	3 592	5 172	6,9
Belgique	514	872	5,9
États-Unis	9 400	19 946	4,7
Italie	2 000	5 117	3,9
Canada	702	1 886	3,7
Royaume-Uni	1 753	5 641	3,1

Source: The Market for Flexible Automation Equipment in Ontario, Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, Innovation and Technology Division, November 1985.

avec une proportion de 3,7 robots par 10 000 emplois manufacturiers au 1er janvier 1984, vient à l'avant-dernier rang de ces pays. Au Québec, selon les dernières données connues, le rapport était de 2,5 robots par 10 000 emplois manufacturiers en 1985.

6.5.4 - Analyse des comparaisons effectuées

Que peut-on conclure des comparaisons effectuées dans ce chapitre? La réponse à cette question n'est pas simple. Tout d'abord, les comparaisons avec d'autres pays tendent à prouver que le Canada est effectivement en retard sur les autres pays industrialisés, tant sur le plan de l'acquisition de machines-outils à commande numérique que sur le plan de l'utilisation des robots dans les entreprises.

Mais la plupart des MOCN trouvent leur principal champ d'application dans les entreprises du secteur de la machinerie et du travail du métal. Or il s'agit d'un secteur d'activité économique pour lequel le Canada consacre une part relativement moins importante de ses ressources que les autres pays industrialisés. On ne peut donc s'attendre à ce que la pénétration des MOCN soit du même ordre que dans certains autres pays. Par contre, d'autres pays ont introduit les MOCN dans des secteurs d'activité autres que le secteur du travail du métal, et le Canada ne semble certes pas à l'avant-garde sous cet aspect.

Pour ce qui est des robots industriels, il est généralement reconnu, d'une part, que l'utilisation des robots nécessite la présence d'entreprises d'une certaine taille et, d'autre part, que les entreprises canadiennes sont relativement petites selon les barèmes internationaux. Il est donc plausible que la faible pénétration des robots au Canada soit attribuable à la taille des entreprises.

Donc le Canada manifeste effectivement des retards sur le plan de la pénétration des robots industriels et des machines-outils à commande numérique. Une partie de ces retards pourrait être expliquée par une structure industrielle différente de celle de certains autres pays industrialisés. Mais il est aussi fort probable que le retard canadien sur ses concurrents soit réel, abstraction faite de la structure industrielle. Seule une étude sérieuse sur les causes du retard canadien pourrait cependant trancher ce débat.

Sur le plan des comparaisons entre les équipements de production de l'Ontario et du Québec, on est confronté avec le même type de préoccupations. Les données comparatives apparaissant dans les sections précédentes du présent chapitre tendent à démontrer que:

- le taux de croissance du parc de MOCN est beaucoup plus faible au Québec qu'en Ontario, particulièrement au cours des années récentes;

- le taux de pénétration des machines-outils à commande numérique est systématiquement plus bas dans les secteurs d'activité économique québécois;

- le parc de MOCN et de robots est beaucoup moins important au Québec qu'en Ontario.

En ce qui concerne le taux de croissance du parc de MOCN au Québec, le ralentissement constaté depuis 1981 peut être attribuable à plusieurs facteurs. Une situation financière défavorable des entreprises à la suite de la crise économique de 1981-82, une hésitation de certaines entreprises au sujet de l'automatisation et même une saturation de certaines grandes entreprises face aux MOCN sont autant d'éléments qui peuvent être invoqués pour expliquer le ralentissement. Mais il n'en demeure pas moins qu'il y a eu ralentissement et qu'il serait important d'en connaître les causes exactes.

Par ailleurs, le taux de pénétration et l'ampleur du parc de MOCN ou de robots sont deux variables qui sont intimement liées à la taille des entreprises et à la structure industrielle de deux provinces. Le Québec compte en effet une proportion de petites entreprises plus forte que l'Ontario, et il est normal que cela entraîne un taux de pénétration plus faible d'équipements hautement sophistiqués et dispendieux.

En ce qui concerne les robots industriels, il va de soi qu'en l'absence d'une industrie automobile forte, le Québec ne peut aspirer à un parc de robots comparable au parc ontarien. Il est clair que la structure industrielle de l'Ontario a ici un impact important sur le parc de robots. Cependant, même si on exclut l'industrie de l'automobile, l'Ontario compte encore de deux à trois fois plus de robots que le Québec. Il y aurait lieu d'étudier plus attentivement ce phénomène.

6.6- Conclusion

De ce tour d'horizon de l'informatisation des entreprises, on peut retenir les quelques faits saillants suivants:

- en général, quel que soit le type d'innovation technologique retenu ou le secteur d'activité économique analysé, le taux de pénétration des nouvelles technologies croît avec la taille des entreprises;

- les technologies informatiques qui se sont implantées le plus rapidement jusqu'ici dans les entreprises de tout type touchent principalement la gestion et le travail de bureau, et ce même dans le secteur manufacturier, où l'informatisation du bureau précède largement l'automatisation de l'usine;

- il faut noter une pénétration intéressante des machines-outils à commande numérique dans les petites et très petites entreprises québécoises fabriquant des

produits en métal et des machines, malgré le coût élevé de ces machines-outils; cet exemple illustre que les MOCN ne sont plus l'apanage des grandes entreprises;

- malgré cette situation, l'automatisation des processus de production des entreprises manufacturières canadiennes et québécoises semble accuser un retard appréciable par rapport aux entreprises des principaux pays industrialisés, notamment en ce qui concerne la pénétration des machines-outils à commande numérique et des robots industriels.

Donc les technologies liées à l'automatisation industrielle devraient connaître un développement accéléré au cours des 5 ou 10 prochaines années au Canada et au Québec. Alors que les applications de gestion et de bureautique ont déjà entraîné de sérieux ajustements dans l'organisation du travail dans les bureaux, la plupart des intervenants soulignent que l'automatisation des processus de production aura des impacts encore plus substantiels, notamment en ce qui concerne l'adaptation de la main-d'oeuvre et la gestion des ressources humaines.

Dans un exposé de synthèse récent[10], le Conseil économique du Canada met de l'avant cinq objectifs stratégiques devant permettre au Canada de rattraper harmonieusement le retard technologique perçu:

- une ouverture du Canada aux innovations techniques, afin d'accroître la productivité, la capacité concurrentielle de l'industrie, les revenus et le nombre d'emplois;

- la formation d'une main-d'oeuvre qualifiée, souple et dynamique par la révision de certains programmes scolaires et la formation en milieu de travail;

- la mise en place de mesures qui facilitent l'adaptation de la main-d'oeuvre aux mutations économiques ou technologiques;

- l'adoption d'un nouveau style de gestion qui mette l'accent sur la gestion du personnel, les rapports entre la direction et les travailleurs, et l'organisation du travail;

- l'instauration d'un climat positif dans les relations de travail qui favorise le règlement des problèmes liés à l'innovation technologique.

10. Conseil économique du Canada, Le recentrage technologique: innovations, emplois, adaptations, 1987.

Dans ce contexte de recentrage technologique, les PME peuvent être avantagées par rapport aux grandes entreprises de par la souplesse de leur structure: il est souvent plus facile de modifier l'organisation du travail ou d'implanter de nouveaux styles de gestion dans des unités de petite taille. Cependant, les PME ont plus souvent qu'autrement accès à des ressources plus limitées que les grandes entreprises, ce qui risque de retarder la pénétration de nouvelles technologies ou la mise en place de programmes internes de recyclage de la main-d'oeuvre. C'est notamment sur ces deux aspects que les programmes d'aide gouvernementaux sont le plus susceptibles de venir en aide aux PME dans leur processus d'informatisation.

Chapitre 7

Les PME et l'exportation

Au cours des années 70, la croissance économique des pays industrialisés a été fortement ralentie par les augmentations successives du prix du pétrole qui ont entraîné de profondes modifications dans la structure de l'économie mondiale. L'arrivée massive des capitaux de l'OPEP et leur recyclage ont créé l'illusion générale d'une reprise économique, particulièrement dans les pays en voie de développement, lesquels ont emprunté massivement sur les marchés financiers internationaux. L'inflation galopante, la volatilité des marchés de change et la baisse des prix des matières premières ont été parmi les facteurs les plus importants du ralentissement de l'activité économique dans le monde; il en est même résulté une récession économique mondiale en 1981-1982.

Dans ce nouveau contexte international et avec l'arrivée de nouveaux producteurs de biens de consommation et de produits de haute technologie, les conditions du marché se sont radicalement modifiées. On n'a qu'à penser à la montée fulgurante du Japon, de la Corée du Sud et de quelques pays en voie d'industrialisation pour percevoir le nouveau visage de l'économie mondiale.

D'une économie traditionnelle s'appuyant sur une faible compétitivité internationale, sur une évolution technologique assez lente mesurée à l'aune des 5 années précédentes et sur la force des économies de quelques pays industrialisés, nous sommes passés au cours des 10 dernières années à une nouvelle économie mondiale où les règles du jeu ont radicalement changé. Cette nouvelle économie mondiale se caractérise, d'une part, par l'intensification de la concurrence sur les marchés nationaux et internationaux et, d'autre part, par la vitesse vertigineuse des changements technologiques. Nous vivons maintenant dans un environnement économique international tel qu'aucun pays et aucune entreprise ne peuvent être assurés de jouir d'une avance technologique confortable dans quelque domaine que ce soit. Ainsi, la relative protection dont jouissaient les entreprises sur leurs propres marchés nationaux et internationaux s'estompe graduellement et l'avance technologique que possèdent certains pays dans leur ensemble et certaines entreprises en particulier devient de plus en plus mince.

La libéralisation progressive des échanges, l'internationalisation des mouvements de capitaux et la circulation du savoir contribueront dans les prochaines années à accentuer davantage la concurrence entre les pays et entre les entreprises; compte tenu de cette perspective, les entreprises n'auront d'autre choix que de développer des produits de qualité et de conquérir de nouveaux marchés internationaux.

Les PME québécoises n'échappent pas à la règle. Tant sur le plan national qu'international, elles devront s'assurer une place sur le marché des exportations. Pour mettre en relief cette nécessité, la présente section brosse un tableau général de la situation de la PME en rapport avec le secteur des exportations. Une première partie décrit le niveau et la nature du commerce international au Canada et au Québec. Une deuxième partie fera connaître le rôle des représentations du Québec à l'étranger. Enfin, une dernière section présentera les principaux programmes mis à la disposition des PME par le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral.

7.1- Le commerce international au Canada et au Québec

7.1.1- Le commerce international au Canada

Parmi les pays industrialisés, le Canada présente une économie des plus ouverte où la valeur des échanges commerciaux (exportations et importations) représente près de la moitié du produit national brut (PNB). L'importance du commerce international[1] pour l'économie canadienne est bien illustrée par les faits suivants: d'une part, sur le plan de la valeur, les exportations du secteur manufacturier ont représenté en moyenne au cours de la période 1981-1985 le tiers des livraisons; d'autre part, les importations représentent près du tiers des ventes sur le marché canadien.

En 1986, la valeur des exportations et des importations de biens représentait respectivement 25% et 23% du PNB comparativement à des parts respectives de 19% et 16% en 1970. Entre 1970 et 1986, le taux de croissance annuel moyen des exportations a été de 13,1% comparativement à 11,3% pour le PNB. En 15 ans, la valeur des exportations a été multipliée par 6 atteignant 120 milliards de dollars en 1986.

Au cours des 15 dernières années, le solde de la balance commerciale (exportations moins importations) a toujours été positif, sauf en 1975. De 1979 à 1984, la performance du Canada a été l'une des meilleures au monde, le surplus commercial passant de 4 milliards de dollars à 21 milliards. Il a baissé quelque peu en 1985 (17 milliards de dollars), puis il a chuté en 1986 s'établissant à 10 milliards de dollars. La diminution du surplus de la balance commerciale en 1986 est imputable principalement à la détérioration des termes d'échange, mais la diminution du volume des exportations y a également contribué. Le niveau en général moins élevé auquel s'est maintenu le dollar canadien et la forte baisse des prix mondiaux du pétrole et des céréales expliquent en grande partie la détérioration des termes d'échange.

1. Les données statistiques sur le commerce international du Canada et du Québec ne portent que sur les exportations et les importations de biens et excluent les services.

Le tableau 7.1 montre l'évolution de l'importance relative de nos échanges avec nos principaux partenaires commerciaux. Les États-Unis demeurent toujours le plus important d'entre eux avec des exportations canadiennes de quelque 94 milliards de dollars et des importations en provenance des États-Unis d'environ 77 milliards de dollars en 1986. Ceci représente respectivement 78% et 70% de la valeur totale de nos exportations et de nos importations. Il est intéressant de noter que les États-Unis sont devenus au cours des dernières années un marché encore plus important pour nos exportations, leur part s'établissant à 78% du total en 1986 comparativement à 70% en 1977. Les exportations en direction de la Communauté économique européenne ont vu leur importance relative diminuer au cours des 10 dernières années alors que leur part était de 6,7% en 1986 comparativement à 10,4% en 1977. Au cours de la même période, la part du Japon est demeurée stable avec 5% de la valeur des exportations totales. Par contre, le Canada a multiplié par quatre la valeur des importations en provenance du Japon, qui ont atteint 7,6 milliards de dollars en 1986, soit 6,8% de la valeur des importations totales, comparativement à 4,3% 10 ans auparavant.

En 1986, le Canada a enregistré un surplus commercial de quelque 17 milliards de dollars avec les États-Unis et des déficits commerciaux d'environ 1,5 milliard avec le Japon, de 4,6 milliards avec les pays membres de la CEE et de 600 millions avec les autres pays de l'OCDE; le solde commercial avec le reste du monde affichait en 1986 un surplus de 35 millions de dollars.

Le tableau 7.2 présente la répartition des exportations par type de produits. On remarque que le secteur des véhicules automobiles et des pièces détachées a exporté en 1986 des biens d'une valeur de 34 milliards de dollars, soit 29% de la valeur totale des exportations. Les secteurs des produits alimentaires, des produits énergétiques et des pâtes et papiers représentent chacun environ 10% des exportations totales.

Le tableau 7.3 montre que le principal secteur des importations au Canada est celui des véhicules automobiles et des pièces détachées avec plus de 33 milliards de dollars, soit 30% de la valeur totale des importations. Notons que le Canada a enregistré en 1986 un surplus commercial de 7,1 milliards de dollars au titre des véhicules automobiles et un déficit de 6,1 milliards au titre des pièces d'automobile.

7.1.2- Le commerce international au Québec

Le Québec exporte environ 40% de son produit intérieur brut (PIB) dans le reste du Canada et ailleurs dans le monde. En 1986, les exportations internationales du Québec (à l'extérieur du Canada) ont atteint 19,9 milliards de dollars et les importations 21,5 milliards. Le coefficient d'exportations/PIB du Québec est l'un des plus élevés des pays à économie de marché. Au cours de la période 1980-1984, le sec-

Tableau 7.1
Répartition des exportations par pays de destination et des importations par lieu d'origine
Canada, 1977-1986
(En millions de dollars)

Année	États-Unis			Japon			CEE		
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde
1977	31 196	29 449	1 747	2 425	1 774	651	4 628	3 665	963
1978	37 812	34 845	2 967	2 988	2 249	739	4 925	4 693	232
1979	45 083	44 480	603	3 898	2 111	1 787	7 029	5 588	1 441
1980	48 975	47 343	1 632	4 275	2 810	1 465	9 516	5 682	3 834
1981	56 100	52 777	3 323	4 592	4 045	547	8 831	6 441	2 390
1982	58 074	47 072	11 002	4 788	3 552	1 236	7 472	5 691	1 781
1983	66 329	52 677	13 652	4 911	4 355	556	6 706	5 819	887
1984	85 026	65 890	19 136	5 971	5 476	495	7 003	8 136	-1 133
1985	94 346	73 641	20 705	5 933	6 061	-128	6 729	10 107	-3 378
1986	93 567	76 809	16 758	6 069	7 567	-1 498	8 058	12 632	-4 574

Année	Autres pays de l'OCDE			Reste du monde			Total		
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde
1977	1 211	1 250	-39	5 035	5 385	-350	44 495	41 523	2 972
1978	1 273	1 449	-176	6 363	5 812	551	53 361	49 048	4 313
1979	1 904	1 887	17	7 668	7 091	577	65 582	61 157	4 425
1980	2 730	2 117	613	11 185	9 951	1 234	76 681	67 903	8 778
1981	2 589	2 174	415	12 320	11 703	617	84 432	77 140	7 292
1982	2 059	2 180	-121	12 167	8 244	3 923	84 560	66 739	17 421
1983	1 686	2 040	-354	11 070	8 163	2 907	90 702	73 054	17 648
1984	2 097	2 288	-191	12 122	9 703	2 419	112 219	91 493	20 726
1985	2 414	2 996	-582	10 836	9 978	858	120 258	102 783	17 475
1986	2 209	2 797	-588	10 729	10 694	35	120 631	110 498	10 133

Source: Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, Ottawa, avril 1987.

Tableau 7.2
Répartition des exportations par type de produits
Canada, 1977-1986
(En millions de dollars)

Année	Produits alimentaires	Produits énergétiques	Bois-d'œuvre et sciage	Pâtes et papiers	Autres métaux et minéraux	Produits chimiques
1977	5 403	5 562	2 904	4 990	7 400	1 755
1978	6 210	6 057	3 937	5 695	8 509	2 378
1979	7 648	9 045	4 684	7 052	10 537	3 334
1980	9 450	10 933	4 197	8 534	14 177	4 094
1981	10 775	11 838	3 832	9 035	14 063	4 704
1982	11 335	12 482	3 742	8 199	11 999	3 737
1983	11 549	12 793	5 045	8 024	11 925	4 152
1984	12 231	14 742	5 591	9 942	14 213	4 953
1985	11 081	16 736	5 905	10 083	14 802	5 006
1986	11 288	11 377	6 343	11 247	15 381	4 960

Année	Véhicules automobiles et pièces détachées	Autres produits manufacturés	Autres produits	Total
1977	10 322	6 132	27	44 495
1978	12 394	7 803	378	53 361
1979	11 805	11 150	327	65 582
1980	10 890	13 585	821	76 681
1981	13 483	15 292	1 410	84 432
1982	16 819	15 339	908	84 560
1983	21 277	15 124	813	90 702
1984	29 435	19 213	1 899	112 219
1985	33 208	21 150	2 287	120 258
1986	34 358	23 492	2 185	120 631

Source: Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, Ottawa, avril 1987.

Tableau 7.3
Répartition des importations par type de produits
Canada, 1977-1986
(En millions de dollars)

Année	Produits alimentaires	Produits énergétiques	Autres ressources naturelles	Véhicules et pièces détachées	Matériel électronique et de télécommunication	Machines industrielles	Autres équipements et outillages	Autres produits manufacturés	Autres biens de consommation	Total
1977	3 903	4 201	7 589	11 132	1 675	3 514	2 606	2 500	4 133	41 253
1978	4 454	4 471	9 597	13 078	2 134	4 289	3 170	3 251	4 604	49 048
1979	5 077	5 765	13 222	14 900	2 798	5 619	3 645	4 601	5 530	61 157
1980	5 673	8 410	14 880	13 321	3 699	6 752	3 936	4 995	6 237	67 903
1981	6 168	9 692	15 876	15 739	4 817	7 297	4 595	5 895	7 061	77 140
1982	5 719	6 737	12 950	14 645	4 983	5 657	4 250	4 825	6 973	66 739
1983	5 846	5 161	14 733	18 744	5 831	5 292	4 894	4 808	7 745	73 054
1984	6 907	6 133	17 237	25 719	8 247	6 604	6 096	5 450	9 100	91 493
1985	6 860	5 455	19 152	31 713	7 920	7 925	6 677	5 560	11 521	102 783
1986	7 606	5 125	20 152	33 371	8 615	9 200	7 298	6 124	13 007	110 498

Source: Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada, Ottawa, avril 1987.

teur manufacturier québécois a pris de plus en plus d'importance sur le marché des exportations; ainsi, sa part des exportations internationales totales est passée de 58% en 1980 à 70% en 1984. Par ailleurs, les PME manufacturières québécoises ont aussi augmenté leur part du commerce international: en 1984, elles représentaient 6,6% des exportations internationales totales du Québec comparativement à 5,4% en 1980.

Entre 1979 et 1986, les exportations internationales du Québec sont passées de 12,2 milliards de dollars à 19,9 milliards (tableau 7.4). Les États-Unis sont la principale destination de nos exportations avec 15,5 milliards de dollars en 1986, soit 78% de la valeur totale des exportations; en 1979, leur part était de 64%. L'Europe occidentale occupe la deuxième place avec des exportations de 2,2 milliards de dollars, soit 11% du total; au sein de l'Europe, le Royaume-Uni occupe la première position suivi des Pays-Bas, de la République fédérale d'Allemagne et de la France. L'Asie occupe le troisième rang avec près de un milliard de dollars dont 300 millions pour le Japon.

La valeur des importations internationales du Québec a atteint 21,5 milliards de dollars en 1986 (tableau 7.5). La diversification des pays d'origine est plus étendue que dans le cas des exportations. Les États-Unis occupent le premier rang: le Québec a importé pour 10,5 milliards de dollars de ce pays en 1986, soit près de la moitié de la valeur de ses importations internationales totales. Les importations en provenance de l'Europe occupent la deuxième place avec un total de 5,5 milliards de dollars et le troisième rang est occupé par l'Asie avec 3,2 milliards dont 1,5 milliard en provenance du Japon. Entre 1979 et 1986, la part relative des importations en provenance des États-Unis a fléchi de 51,5% à 48,8% et celles de l'Europe occidentale et de l'Asie ont augmenté, passant respectivement de 21,2% à 25,6% et de 8,7% à 14,9%. Les importations en provenance du Japon ont presque quintuplé entre 1979 et 1986.

Les tableaux 7.6 et 7.7 montrent la valeur des exportations et des importations internationales du Québec pour les 25 principaux produits. Dix produits représentent plus de la moitié de la valeur des exportations totales, ce qui dénote une forte concentration du commerce international québécois. Ainsi, cinq produits (papier d'imprimerie, automobiles et châssis, aluminium et alliages, bois d'oeuvre et moteurs d'avion et pièces) représentent 39% de la valeur totale de nos exportations internationales. Par contre, le secteur des importations est moins concentré, car la valeur des cinq principaux produits importés représente 29% de la valeur totale des importations.

7.1.3 - La performance des PME sur le marché international

La valeur totale des expéditions des PME québécoises est passée de 6,6 milliards de dollars en 1975 à 16,8 milliards en 1986 (donnée estimée). Par ailleurs, la valeur des produits expédiés à

Tableau 7.4
Valeur des exportations internationales du Québec par destination
1979-1986
(En millions de dollars)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Amérique du Nord, dont:	7 791	8 918	9 818	9 296	10 412	13 029	14 118	15 458
Etats-Unis	7 786	8 913	9 812	9 291	10 408	13 023	14 116	15 453
Europe occidentale, dont:	2 493	3 478	2 598	2 413	2 040	1 890	2 078	2 262
Allemagne (RFA)	410	623	320	311	275	216	367	348
France	202	338	255	258	209	251	223	317
Italie	205	256	165	137	113	140	156	163
Pays-Bas	364	603	405	379	331	331	373	355
Royaume-Uni	727	834	773	791	662	583	506	544
Europe orientale	272	301	113	101	89	83	109	88
Moyen-Orient	195	252	309	458	317	329	320	258
Afrique	169	278	414	348	310	407	294	219
Asie, dont:	577	783	702	1 001	1 091	778	987	932
Japon	296	364	297	377	439	266	327	300
Océanie	101	111	136	104	72	83	76	107
Amérique du Sud	289	416	384	299	268	339	329	326
Amérique centrale et Antilles	318	349	514	381	361	328	313	286
TOTAL	12 205	14 886	14 988	14 401	14 960	17 266	18 624	19 936

Source: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec, 1986.

Tableau 7.5
Valeur des importations internationales du Québec par lieu d'origine
1979-1986
(En millions de dollars)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Amérique du Nord, dont:	6 247	7 059	8 090	6 408	8 379	10 215	10 240	10 491
Etats-Unis	6 247	7 059	8 090	6 405	8 379	10 214	10 239	10 490
Europe occidentale, dont:	2 571	2 550	3 114	2 665	2 723	3 716	4 737	5 503
Allemagne (RFA)	515	489	569	508	583	816	929	1 040
France	412	409	439	444	454	650	721	796
Italie	305	261	302	267	317	422	565	665
Pays-Bas	78	100	87	71	116	194	212	232
Royaume-Uni	583	585	838	659	454	714	1 152	1 386
Europe orientale	168	152	168	94	130	157	137	155
Moyen-Orient	427	607	792	375	524	321	117	177
Afrique	217	169	587	400	242	399	450	352
Asie, dont:	1 059	1 090	1 766	1 396	1 888	2 449	2 600	3 196
Japon	314	314	774	701	903	1 091	1 205	1 482
Océanie	120	116	98	84	88	71	90	149
Amérique du Sud	1 078	1 545	1 774	1 358	1 068	1 203	1 181	866
Amérique centrale et Antilles	243	394	939	817	726	754	687	597
TOTAL	12 130	13 682	17 328	13 597	15 768	19 285	20 239	21 486

Source: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec, 1986.

Tableau 7.6

Valeur des exportations internationales du Québec des 25 principaux produits 1984-1986
(En millions de dollars)

	1984		1985	1986	
– Papier d'imprimerie	2 541	(1)	2 675	2 935	(1)
– Automobiles et châssis	1 389	(2)	1 955	1 914	(2)
– Aluminium et alliages	1 199	(3)	1 080	1 505	(3)
– Bois d'oeuvre	642	(4)	677	737	(4)
– Minerais, concentrés et déchets de fer	599	(6)	647	573	(7)
– Tubes électroniques et semi-conducteurs	529	(7)	623	603	(6)
– Moteurs d'avion et pièces	627	(5)	611	676	(5)
– Matériel de télécommunication	513	(8)	484	369	(13)
– Viandes fraîches, réfrigérées et congelées	348	(13)	345	407	(10)
– Cuivre et alliages	415	(9)	343	369	(14)
– Électricité	393	(10)	341	374	(12)
– Assemblage, équipement et pièces d'avion	276	(14)	333	412	(8)
– Amiante non manufacturé	358	(12)	331	315	(15)
– Pâtes de bois et similaires	367	(11)	320	400	(11)
– Zinc et alliages	236	(17)	216	107	(24)
– Mazout	136	(23)	211	96	(25)
– Avions entiers avec moteurs	251	(15)	201	279	(16)
– Machines et matériel de bureau	237	(16)	199	191	(19)
– Produits laitiers	205	(18)	187	148	(23)
– Pièces et accessoires d'autres véhicules automobiles	157	(19)	183	199	(18)
– Fer et acier primaires	128	(25)	167	149	(22)
– Autres minéraux non métalliques	141	(22)	163	226	(17)
– Meubles et accessoires	131	(24)	155	189	(20)
– Matériel roulant de chemin de fer	82	(35)	152	409	(9)
– Vêtements divers	115	(28)	129	177	(21)
Total des 10 principaux produits	8 847		9 440	10 171	
Total des 25 principaux produits	12 015		12 728	13 759	
Total de tous les produits	17 266		18 624	19 936	

Note: Le tableau présente les produits classés selon l'ordre d'importance de 1985. Les nombres entre parenthèses pour les années 1984 et 1986 indiquent la position occupée par les produits pour ces années.

Source: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec, 1985 et 1986.

Tableau 7.7
Valeur des importations internationales du Québec des 25 principaux produits 1984-1986
(En millions de dollars)

	1984		1985	1986	
– Automobiles et châssis	2 278	(1)	3 037	3 263	(1)
– Autres substances bitumineuses	1 806	(2)	1 768	1 216	(2)
– Tubes électroniques et semi-conducteurs	655	(4)	678	684	(3)
– Pièces et accessoires d'autres véhicules automobiles	664	(3)	603	313	(10)
– Camions et châssis	402	(7)	507	575	(4)
– Moteurs d'avion et pièces	412	(5)	381	395	(6)
– Machines et matériel de bureau	369	(9)	338	410	(5)
– Mazout	410	(6)	318	324	(9)
– Minerais, concentrés et déchets d'aluminium	272	(11)	292	326	(8)
– Assemblages, équipement et pièces d'avion	270	(12)	280	328	(7)
– Téléviseurs, radios et phonographes	269	(13)	264	292	(11)
– Vêtements de dessus non tricotés	215	(14)	224	261	(13)
– Essence	24	(27)	206	162	(19)
– Matériel commercial de télécommunication	192	(16)	208	250	(15)
– Autres tissus larges	188	(18)	196	220	(16)
– Café	199	(15)	188	276	(12)
– Fruits frais et congelés	173	(19)	182	202	(17)
– Machines à forer pour mines, pétrole et gaz	149	(22)	182	257	(14)
– Moteurs de véhicules automobiles et pièces	190	(17)	153	73	(25)
– Autres machines industrielles	126	(25)	149	182	(18)
– Tôles, feuilles et feuillards d'acier	108	(31)	147	160	(20)
– Tissus larges de coton	98	(37)	135	139	(23)
– Plastique et caoutchouc synthétique	139	(33)	132	156	(21)
– Minerais, concentrés et déchets de cuivre	91	(43)	132	126	(24)
– Filés et fils, fibres artificielles	124	(26)	130	145	(22)
Total des 10 principaux produits	7 538		8 202	7 834	
Total des 25 principaux produits	9 923		10 830	10 735	
Total de tous les produits	19 285		20 239	21 486	

Note: Le tableau présente les produits classés selon l'ordre d'importance de 1985. Les nombres entre parenthèses pour les années 1984 et 1986 indiquent la position occupée par les produits pour ces années.

Source: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec, 1985 et 1986.

l'étranger par les PME du secteur manufacturier est passée de 786 millions de dollars en 1980 à 1,2 milliard en 1984. Il est intéressant de noter que le taux de croissance annuel moyen des expéditions à l'étranger a été de 13,6% au cours de la période 1975-1986 comparativement à 11,0% pour l'ensemble des livraisons des PME. Aussi, l'importance relative des expéditions des PME destinées à l'étranger par rapport à l'ensemble des expéditions des PME s'est notamment accrue au cours de la période 1975-1984, passant de 4,4% à 7,4%.

Au cours de la période 1975-1984, la destination des expéditions des PME du secteur manufacturier québécois a peu varié. Le tableau 7.8 montre que les États-Unis étaient la destination de 78% des produits vendus par les PME à l'étranger en 1984, l'Europe de 8% et les autres pays de 14%. À l'image des exportations totales du Québec, les expéditions des PME manufacturières à l'étranger sont fortement concentrées. Comme l'indique le tableau 7.9, sept groupes industriels ont été à l'origine, en 1984, de 65,4% des exportations internationales des PME. Il s'agit, par ordre d'importance, du bois (15,3%), des aliments et boissons (14,6%), de la fabrication de machines (9,8%), des produits électriques (6,8%), du caoutchouc et des matières plastiques (6,7%), de l'habillement (6,7%) et de la fabrication de produits de métal (5,5%).

7.2- Les représentations du Québec à l'étranger

Le gouvernement du Québec a compris depuis longtemps l'importance des relations extérieures puisqu'il nommait, dès 1882, un premier agent commercial en France. Aujourd'hui, un important réseau de délégations et de bureaux a été mis en place dans plus de 15 pays. Ces délégations ou bureaux[2], au nombre de 29, ont pignon sur rue dans les grandes villes des pays ou provinces représentant des marchés importants pour les entreprises québécoises. Leur mission générale est de promouvoir les intérêts économiques, culturels, sociaux et éducatifs du Québec.

Chargés de représenter les intérêts du Québec à l'étranger et de coordonner l'action internationale des ministères et organismes publics québécois, les représentants du Québec à l'étranger assument des fonctions très diversifiées. Bien renseignés quant à nos besoins, nos orientations et nos institutions, les représentants en poste à l'étranger font connaître le Québec et valoir ses atouts.

L'action des représentants du Québec à l'étranger s'exerce dans tous les

2. Il y a 25 délégations ou bureaux qui relèvent du ministère des Relations internationales et 4 bureaux du Québec au Canada qui relèvent du Secrétariat aux affaires intergouvernementales canadiennes.

Tableau 7.8
Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs classés PME 1982-1984
(En millions de dollars)

Destination	1982	1983	1984
Québec	3 852,1	4 916,8	5 098,7
Reste du Canada	2 743,5	3 309,3	3 405,6
Provinces atlantiques	375,3	457,6	463,8
Ontario	1 688,9	2 045,1	2 151,9
Provinces de l'Ouest et territoires	679,3	806,6	789,9
Total au Canada	**6 595,6**	**8 226,1**	**8 504,3**
États-Unis	567,6	735,9	894,8
CEE	90,6	50,6	71,9
Reste de l'Europe	32,2	12,8	20,5
Autres pays	157,3	141,8	160,8
Total à l'étranger	**847,7**	**941,1**	**1 148,0**
Total général	**7 443,3**	**9 167,2**	**9 652,3**

Source: Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières au Québec, Québec, août 1987.

Tableau 7.9
Destination des expéditions des manufacturiers exportateurs classés PME par groupe d'industries
1982-1984
(En millions de dollars)

Groupe d'industries	1982				1983				1984			
	Québec	Reste du Canada	Etranger	Total	Québec	Reste du Canada	Etranger	Total	Québec	Reste du Canada	Etranger	Total
1. Aliments et boissons	722,2	230,6	148,5	1 101,3	939,2	264,2	149,9	1 353,3	808,9	265,0	167,3	1 241,2
2. Tabac	x	x	x	x	5,8	1,6	x	7,4	x	x	x	x
3. Caoutchouc et matières plastiques	170,7	107,8	31,6	310,1	256,1	147,1	59,1	462,3	242,0	170,4	76,6	489,0
4. Cuir	105,4	115,2	16,6	237,2	104,1	119,4	11,0	234,5	95,3	101,6	15,9	212,8
5. Textile de 1ère transf.	164,8	105,7	8,2	278,7	148,3	118,0	5,8	272,1	177,6	106,3	9,2	293,1
6. Produits textiles	113,6	131,4	12,3	257,3	141,2	163,2	9,8	314,2	151,2	152,6	13,6	317,4
7. Habillement	589,8	726,1	60,4	1 376,3	651,5	833,9	59,5	1 544,9	616,9	870,0	76,6	1 563,5
8. Bois	253,6	104,4	116,5	474,5	419,1	142,9	176,0	738,0	428,1	155,4	175,2	758,7
9. Meuble	162,6	185,0	38,0	385,6	244,2	221,3	44,0	509,5	261,5	189,1	55,5	506,1
10. Papier	191,5	110,2	17,7	319,4	221,6	121,2	27,4	370,2	260,5	125,8	50,4	436,7
11. Imprimerie, édition	222,7	83,8	20,2	326,7	312,1	85,1	28,0	425,2	358,7	105,1	33,5	497,3
12. Première transformation des métaux	88,1	42,1	33,6	163,8	71,5	60,1	39,3	170,9	94,3	67,0	40,2	201,5
13. Fabrication de produits en métal	299,1	199,3	46,5	544,9	423,4	261,3	45,5	730,2	446,8	226,6	63,3	736,7
14. Fabrication de machines	95,3	90,2	58,2	243,7	148,7	101,6	80,4	330,7	174,6	146,8	112,3	433,7
15. Equipement de transport	58,0	63,1	38,3	159,4	72,9	57,4	36,9	167,2	88,7	88,4	45,8	222,9
16. Produits électriques	151,7	195,7	44,6	392,0	186,1	155,9	50,9	392,9	208,5	185,1	78,5	472,1
17. Prod. minéraux non mét.	89,2	57,0	54,2	200,4	107,0	56,9	33,6	197,5	119,3	46,4	30,6	196,3
18. Produits du pétrole	x	x	4,9	4,9	15,8	15,9	x	31,7	29,5	14,2	7,2	50,9
19. Produits chimiques	233,9	195,9	41,6	471,4	280,9	210,6	28,9	520,4	346,4	204,3	39,9	590,6
20. Divers	139,9	x	55,8	195,7	167,3	171,7	55,1	394,1	189,9	185,5	56,4	431,8
TOTAL PARTIEL(1)	3 852,1	2 743,5	847,7	7 443,3	4 916,8	3 309,3	941,1	9 167,2	5 098,7	3 405,6	1 148,0	9 652,3

x: Données confidentielles.
(1) Le total n'inclut pas les données confidentielles.
Source: Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières au Québec, Québec, août 1987.

domaines d'intérêt pour la société québécoise. En ce qui a trait aux relations commerciales, les représentants à l'étranger ont pour mission de prospecter de nouveaux marchés pour l'exportation de biens et services québécois, de rechercher de nouvelles technologies et de favoriser la venue et l'implantation d'investissements étrangers au Québec. De plus, et c'est là un des aspects importants du rôle des représentations, elles offrent une aide technique aux gens d'affaires et aux organismes publics et privés qui désirent pénétrer les marchés extérieurs.

Dans le cadre du présent document qui s'intéresse davantage au rôle des représentations du Québec dans le secteur économique, on peut affirmer que nos représentants à l'étranger constituent un élément déterminant dans l'obtention de contrats, la promotion des ventes et le développement des marchés. Ils préparent le terrain, établissent des contacts et organisent des rencontres. Leur savoir-faire et leur connaissance des réseaux de distribution, des méthodes de commercialisation et de mise en marché les plus appropriées à chaque pays et des normes à respecter permettent aux entreprises québécoises de bien se préparer et de bien connaître les gens avec lesquels ils feront affaire. Tous ces efforts visent à créer un climat propice aux échanges commerciaux et à l'investissement. Au-delà de la promotion des produits et des services québécois au sens strict, les représentants du Québec à l'étranger, de par la nature de leur mandat, contribuent à de nombreuses autres activités culturelles et scientifiques, qui leur permettent de bien percevoir la mentalité des gens du pays, leurs coutumes et leur manière de vivre. C'est là, bien souvent, la clé du succès d'une démarche auprès d'entreprises étrangères.

7.2.1 - Le réseau des représentations à l'étranger

Le gouvernement du Québec a mis en place un vaste réseau de représentations qui couvre l'Afrique, l'Amérique du Nord, l'Amérique latine, l'Asie et l'Europe.

Au Canada, le Québec a quatre bureaux situés à Moncton, Edmonton, Ottawa et Toronto. Aux États-Unis, le Québec a déployé beaucoup d'efforts pour mettre en place un réseau de délégations et de bureaux couvrant les points névralgiques. Le Québec est représenté à Atlanta, Boston, Chicago, Lafayette, Los Angeles, New York et Washington. L'Amérique latine présente des possibilités d'affaires fort intéressantes pour le Québec qui y a établi des représentations à Bogota, Buenos Aires, Caracas, Mexico et Port-au-Prince. Au cours des 10 dernières années, un grand nombre de pays d'Asie sont devenus des partenaires commerciaux importants sur la scène économique mondiale en plus d'être aussi des pays en voie d'industrialisation qui constituent pour le Québec des marchés très intéressants, particulièrement en ce qui concerne l'énergie, le transport, les télécommunications et les travaux de

génie; compte tenu de l'importance de la population de l'Asie, le Québec y voit aussi un marché extraordinaire de biens de consommation dont les produits agricoles. Le gouvernement du Québec a donc mis sur pied des représentations à Bangkok, Hong Kong, Singapour et Tokyo. Enfin, l'Europe, de par la nature privilégiée des liens qui nous unissent, présente certes pour le Québec des occasions d'affaires fort intéressantes. Le Québec y est représenté à Bruxelles, Düsseldorf, Lisbonne, Londres, Milan, Paris, Rome et Stockholm.

7.2.2 - Le rôle économique des représentations du Québec à l'étranger

Afin de bien comprendre le rôle que peuvent jouer les représentations du Québec à l'étranger, le meilleur moyen demeure peut-être de présenter un aperçu général de certaines réalisations.

7.2.2.1 - Amérique latine

Le Mexique représente un marché qui offre d'intéressantes possibilités pour les échanges commerciaux. En 1985-1986, la délégation du Québec à Mexico a été activement associée à plusieurs missions québécoises au Mexique. Ce soutien a conduit à l'obtention d'un contrat pour la réalisation d'une étude de faisabilité pour une fonderie et à des échanges concernant un procédé de production de pâtes et papiers. La vente de bétail d'élevage et le secteur du transport offrent aussi des marchés intéressants au Mexique. Dans le secteur du logiciel, deux compagnies québécoises y font actuellement des affaires.

À Caracas, la grande majorité des dossiers économiques traités en 1985-1986 relevait du secteur agro-industriel. L'ouverture d'un bureau commercial à Bogota en Colombie a permis de multiplier les échanges d'experts dans des secteurs d'excellence, tels que les ressources naturelles, l'hydraulique et le traitement des eaux usées.

7.2.2.2 - Asie et Océanie

Un nombre croissant de missions de part et d'autre ont contribué à l'intensification des relations entre le Québec et l'Asie-Océanie. Dans le domaine économique, la croissance des échanges s'est poursuivie et une étape importante a été franchie avec l'annonce d'un investissement majeur dans le domaine de l'automobile, celui de la société sud-coréenne Hyundai.

L'importance du Japon comme partenaire majeur du Québec se confirme d'année en année dans les domaines commercial et financier, tandis que les efforts s'intensifient pour développer les relations et les échanges dans d'autres secteurs d'activité, notamment les secteurs industriel, éducatif, scientifique et culturel. La diversification des exportations, l'augmentation du nombre de projets d'accords de coproduction, d'échanges de technologie et d'investissement de même qu'une percée remarquable de la C.U.M. et de la C.U.Q. dans les milieux financier, industriel et scientifique témoignent

d'une activité accrue en matière économique.

Le Québec a poursuivi ses efforts de développement des relations commerciales, particulièrement avec la Corée du Sud, la République populaire de Chine et Hong Kong. Les principaux secteurs économiques visés sont l'énergie, le transport et les communications, l'agro-alimentaire, les ressources naturelles et les échanges technologiques et scientifiques.

7.2.2.3 - Les États-Unis

L'importance des échanges commerciaux entre le Québec et les États-Unis fait en sorte que les représentations du Québec y jouent un rôle de premier plan. Par exemple, la Délégation du Québec à New York est intervenue pour le compte de 182 sociétés québécoises en matière d'exportation de biens et services.

La Délégation du Québec à Boston dessert les six États de la Nouvelle-Angleterre. Depuis 1969, cette région est notre troisième partenaire commercial en ce qui a trait à nos exportations. Nos ventes vers la Nouvelle-Angleterre se sont accrues de 49,3% depuis 1982 et se chiffraient à 2,3 milliards de dollars en 1985, soit 16,4% des exportations à destination des États-Unis. La Délégation a poursuivi la consolidation de ses activités de promotion industrielle et de recherche d'investissements. Trois cent dix-neuf opérations ont été mises sur pied et réalisées au cours des 6 derniers mois de 1985-1986 dont 153 auxquelles ont participé des sociétés manufacturières du Québec. La science et la technologie étant un secteur d'activité important, priorité a été accordée à l'organisation de diverses missions technologiques auprès d'institutions de recherche et de développement de cette région.

Les autres délégations du Québec aux États-Unis ont été fort actives pour promouvoir les produits québécois. Des centaines d'entreprises ont bénéficié de l'encadrement et du soutien des services économiques des délégations de New York, de Chicago, de Los Angeles, d'Atlanta et de Lafayette. Par exemple, celle de Chicago a traité, en 1985-1986, 18 dossiers d'accords industriels et a effectué de la prospection dans le cadre de 70 foires commerciales. À Los Angeles, le service économique est intervenu dans le traitement de 274 requêtes d'exportateurs québécois. Il a également accueilli et organisé le séjour de cinq missions.

7.2.2.4 - L'Europe

Les pays européens représentent depuis longtemps pour le Québec des partenaires importants de son développement, d'une part, grâce à la diversification des échanges économiques et, d'autre part, en raison de nos nombreux liens culturels, éducatifs et scientifiques.

La Délégation générale du Québec à Londres couvre le Royaume-Uni, l'Irlande et les pays nordiques. Le Royaume-Uni occupe une place importante sur le plan économique, car il constitue, après les États-Unis, le meil-

leur marché au monde pour les produits québécois, particulièrement pour les produits finis.

L'Italie offre un très grand potentiel en ce qui concerne les échanges technologiques et les investissements. Dans les secteurs de la machinerie, de la transformation des métaux et des plastiques, de la robotique, de l'électronique et des pièces d'automobile, l'industrie italienne, en particulier les PME, est à la fine pointe de la technologie et offre des possibilités intéressantes d'accords sous licence. En 1985-1986, le service économique du Bureau du Québec à Milan a traité plus de 70 dossiers d'exportation, 35 dossiers d'accords industriels et 45 dossiers d'investissement.

Les relations entre la France et le Québec sont solides et riches. Au fil des années, la Délégation générale du Québec à Paris a tissé des liens privilégiés avec les secteurs économique et scientifique français. Par exemple, le programme de soutien au développement économique a permis à des centaines d'industriels français et québécois de prospecter, outre-Atlantique, des marchés dans des domaines souvent fort spécialisés, tels que l'électronique médicale, la robotique, la mode, le contrôle automatisé de la qualité et la sous-traitance aéronautique. Il existe par ailleurs un programme d'échanges PME-PMI (petites et moyennes entreprises - petites et moyennes industries) dont le but est de permettre de prendre contact avec la réalité des PMI françaises de la part des Québécois et vice-versa. Par ailleurs, le programme de recherche industrielle et d'innovation technologique, créé en 1981, permet aux PME qui ne disposent pas ou que de peu de structure et de budget pour la recherche d'effectuer de la recherche industrielle conjointe pour la création et la commercialisation de nouveaux produits. Enfin, la coopération scientifique et technique touche à presque tous les secteurs d'activité.

Le réseau des représentations du Québec à l'étranger est l'un des moyens privilégiés par le gouvernement pour encourager et promouvoir la vente de biens et de services québécois ainsi que pour favoriser l'implantation d'investissements étrangers au Québec. De par leur nature et leur rôle, les représentations du Québec offrent aux PME l'un des moyens les plus efficaces de pénétrer les marchés étrangers. La qualité du personnel, la variété des services et leur profonde connaissance du milieu sont des atouts majeurs mis à la disposition des PME afin qu'elles atteignent leurs objectifs et que leurs efforts de pénétration des marchés étrangers soient couronnés de succès.

7.3- Les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation

Le gouvernement du Québec et le gouvernement fédéral offrent divers programmes d'aide aux entreprises québécoises, entre autres des programmes d'aide à l'exportation. Au Québec, le ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique et la

Société de développement industriel du Québec sont les deux principaux organismes gouvernementaux qui administrent des programmes visant à promouvoir l'exportation de biens et de services québécois. Au gouvernement fédéral, le ministère des Affaires extérieures offre le Programme de développement des marchés d'exportation et la Société pour l'expansion des exportations prévoit des programmes d'assurances et de financement.

7.3.1- Les programmes d'aide du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique du Québec

7.3.1.1 - Cours et séminaires en commerce extérieur

1. Objectif
   Ces cours et séminaires s'adressent aux gens d'affaires québécois en vue de mieux les préparer à affronter la concurrence internationale. Les cours et les séminaires, de durée variable, touchent divers aspects de l'exportation tels que les marchés internationaux, les pratiques commerciales, les stratégies de commercialisation, les accords industriels, les consortiums, les organismes internationaux de financement et les intermédiaires à l'exportation.

2. Formes d'aide
   Les séminaires et les cours sont organisés en collaboration avec des organismes du milieu (chambres de commerce, associations, etc.). En plus de fournir des services conseils et techniques, le Ministère peut aider financièrement les promoteurs de ces séminaires et de ces cours en assumant certains frais reliés à l'organisation de ces événements.

3. Admissibilité
   Sont admissibles, tous les gens d'affaires désireux d'approfondir leurs connaissances et leur expertise des marchés extérieurs.

4. Procédure d'inscription
   Les entreprises doivent s'inscrire auprès des organismes qui offrent ces séminaires et supporter, le cas échéant, les frais d'inscription.

7.3.1.2 - Comex-50

1. Objectif
   Ce programme vise à permettre à des diplômés des facultés de commerce d'acquérir une expérience pratique de commerce international par des stages dans des entreprises ainsi que dans des organismes publics et privés spécialisés. Il permet ainsi à ces entreprises et organismes d'obtenir les services d'universitaires qualifiés.

2. Contenu
   Les diplômés sélectionnés reçoivent une formation comprenant, entre autres, les éléments suivants:
   - le cours "Introduction au commerce extérieur" du

MCEDT ainsi que des visites de ministères et d'organismes provinciaux et fédéraux;
- des stages pratiques dans des entreprises où ils peuvent appliquer leurs nouvelles connaissances.

3. Forme d'aide
Une allocation de stage est versée par le Ministère aux stagiaires.

4. Admissibilité
Sont admissibles, les diplômés des facultés de commerce.

5. Sélection des candidats
Les candidats retenus doivent être recommandés par l'une des universités du Québec. Un certain nombre de stages sont offerts à chaque université dans le cadre de ce programme et celle-ci doit sélectionner les candidats et soumettre leurs candidatures au Ministère.

7.3.1.3 - APEX - Prospection

1. Objectif
Ce programme a pour but d'aider les entreprises à franchir les premières étapes d'une démarche vers l'exportation. Il permet aux entreprises de prospecter et de développer de nouveaux marchés extérieurs et favorise les échanges de technologies entre les entreprises québécoises et étrangères.

Le programme comprend les activités suivantes:
- la participation à des foires commerciales à l'extérieur du Québec;
- la prospection de marchés offrant de bonnes possibilités pour l'exportation;
- la négociation et la conclusion d'accords industriels avec des firmes étrangères.

2. Forme d'aide
L'aide financière est versée sous forme de subvention. Celle-ci comporte une indemnité quotidienne et peut couvrir jusqu'à 50% des frais admissibles, ceux relatifs aux éléments suivants: transport des personnes et des échantillons; traduction, sauf en français et en anglais, de catalogues et de fiches techniques; interprétariat, sauf en français en anglais; achat de cahiers des charges; location d'espace; construction de stands et placement d'annonces publicitaires.

Limites de l'aide:
- 10 000 $ pour la participation à des expositions;
- 5 000 $ pour la prospection de marchés et la négociation d'accords industriels.

3. Admissibilité
Sont admissibles au programme:
- les sociétés commerciales incorporées ou dûment enregistrées, les coopératives à vocation commerciale ou industrielle, les associations

professionnelles du secteur agro-alimentaire dûment mandatées pour exporter et les agents exportateurs dûment mandatés par des firmes québécoises admissibles au programme;
- toute entreprise en exploitation au Québec, qu'elle soit manufacturière, qu'elle appartienne aux industries culturelles dont les activités sont celles prévues à l'article 4 de la Loi de la SODICC (Société de développement des industries de la culture et des communications, L.R.Q., chap. S-10.01), au secteur des services-conseils ou encore au secteur agro-alimentaire;
- les consortiums formés par ces entreprises de même que les agents exportateurs dûment mandatés par des firmes québécoises.

Ne sont pas admissibles au programme:
- tout groupe ou toute entreprise à but non lucratif, à l'exception des coopératives assujetties à la Loi sur les coopératives (L.R.Q., chap. C-67.2) et des associations professionnelles du secteur agro-alimentaire;
- toute société d'État propriété entière d'un gouvernement ou dont les actions sont entièrement détenues par un gouvernement, sauf si une telle société d'État fait partie d'un consortium avec des entreprises admissibles au programme;
- les institutions financières;
- les études d'avocats et de notaires;
- les courtiers en immeubles;
- les entreprises de services personnels.

L'entreprise, pour être jugée admissible au programme, doit:
- être établie au Québec et y exploiter un établissement depuis au moins 12 mois. Une nouvelle entreprise, résultant d'une fusion ou d'un changement de charte, pourra être jugée admissible s'il y a eu une période d'au moins 12 mois d'exploitation. Un changement de raison sociale ne constitue pas un changement de statut pour l'entreprise;
- avoir réalisé, au cours de l'année d'exploitation précédant sa demande au programme ou au cours de son dernier excercice financier, un chiffre d'affaires supérieur à 200 000 $ pour être admissible sur les marchés de l'Ouest et de l'Est canadien (le marché de l'Ontario étant exclu de ce programme) et de 500 000 $ pour être admissible sur tout autre marché. Cependant, pour les industries culturelles, un chiffre d'affaires de 200 000 $ est accepté quel que soit le

marché visé. Pour les associations professionnelles du secteur agro-alimentaire, le critère du chiffre d'affaires ne sera pas une condition d'admissibilité;
- ne pas avoir reçu plus de deux aides du programme APEX-Prospection au cours de l'exercice financier du Ministère (1er avril au 31 mars) lors de la présentation de sa demande;
- ne pas avoir demandé et/ou obtenu une aide du programme APEX-Marketing pour le marché visé par la nouvelle demande;
- ne pas avoir déjà reçu deux aides du programme APEX pour une activité similaire au cours d'une période de 5 ans; par activité similaire, on entend une participation à une même exposition ou encore une mission sur le même marché.

4. Procédure
- Toute demande doit être faite au moyen d'un formulaire préparé à cet effet par le Ministère et comprendre toutes les pièces indiquées sur ce formulaire. Une demande ne sera considérée comme présentée au Ministère que lorsque tous les renseignements demandés et toutes les pièces exigées auront été fournis au Ministère.
- Une demande présentée en vertu du programme APEX-Prospection ne sera pas retenue si une autre demande d'aide financière à un autre gouvernement pour les mêmes fins a déjà été faite.
- L'aide demandée doit servir à promouvoir des contenus d'origine québécoise ou à améliorer la compétitivité des entreprises établies au Québec dans les cas d'accords industriels.
- La demande doit présenter un projet comportant des coûts de réalisation supérieurs à 1 000 $.

7.3.1.4 - APEX-Marketing

1. Objectif

Ce programme a été conçu pour permettre aux entreprises ayant identifié un marché d'exportation prometteur de réaliser une analyse de ce marché, de concevoir et de mettre en place une stratégie de marketing. Il peut aussi contribuer à la mise en place d'une structure d'exportation au sein même des entreprises.

APEX-Marketing favorise des activités de marketing sur une base annuelle pour un marché précis. Le programme comprend deux phases afin de permettre à l'entreprise d'atteindre des objectifs spécifiques d'une manière graduelle.

Au cours de la phase I, l'entreprise réalise une analyse de marché et élabore une stratégie de marketing en vue d'exporter sur un marché précis. La phase II permet à l'entreprise de mettre en place sa stratégie de marketing.

2. Forme d'aide

Pour un marché donné, une entreprise peut recevoir, pour les deux phases du programme, une aide financière maximum de 50 000 $ du Ministère. Pour la phase I du programme, la contribution maximum du Ministère est fixée à 5 000 $.

L'aide financière comporte une indemnité quotidienne et peut couvrir jusqu'à 50% des frais admissibles, soit:

- le transport des personnes et des échantillons; la location d'espace; la construction de stands; la production (excluant l'impression) et la traduction, sauf en français et en anglais, de catalogues, de fiches techniques et de matériel audiovisuel; la création et le placement d'annonces publicitaires; l'interprétariat, sauf en anglais et en français;
- les frais de laboratoire et de certification à l'extérieur du Québec; l'acquisition d'appels d'offre et de documentation spécialisée; la location de nouveaux locaux à l'extérieur du Québec; le salaire versé lors de la création, au sein de l'entreprise, d'un nouvel emploi relié aux marchés extérieurs.

3. Admissibilité

Sont admissibles au programme:

- les sociétés commerciales incorporées ou dûment enregistrées, les coopératives à vocation commerciale ou industrielle, les associations professionnelles du secteur agro-alimentaire dûment mandatées pour exporter et les agents exportateurs dûment mandatés par des firmes québécoises admissibles au programme, les entreprises manufacturières, les industries culturelles dont les activités sont celles prévues à l'article 4 de la Loi de la SODICC (Société de développement des industries de la culture et des communications, L.R.Q., chap. S-10-01), les sociétés de services-conseils, les sociétés de construction ainsi que les consortiums formés par ces sociétés.

Ne sont pas admissibles au programme:

- tout groupe ou toute entreprise à but non lucratif, à l'exception des coopératives assujetties à la Loi sur les coopératives (L.R.Q., chap.

C-67.2) et des associations professionnelles du secteur agro-alimentaire;
- toute société d'État propriété entière d'un gouvernement ou dont les actions sont entièrement détenues par un gouvernement, sauf si une telle société d'État fait partie d'un consortium avec des entreprises jugées admissibles au programme;
- les institutions financières;
- les courtiers en immeubles;
- les études d'avocats et de notaires;
- les entreprises de services personnels.

L'entreprise, pour être jugée admissible au programme, doit:
- être établie au Québec et y exploiter un établissement depuis au moins 18 mois. Une nouvelle entreprise, résultant d'une fusion ou d'un changement de charte, pourra être jugée admissible s'il y a eu une période d'au moins 18 mois d'exploitation, soit la somme du temps d'exploitation de l'entreprise qui fait la demande plus celui de celle(s) dont cette entreprise assure la continuité. Un changement de raison sociale ne constitue pas un changement de statut pour l'entreprise;
- ne pas avoir une demande présentement à l'étude dans le cadre du programme APEX-Marketing. Cette condition s'applique à l'ensemble des entreprises incluant les sociétés de services-conseils et les sociétés de construction, contrôlées en majorité ou dont les actions sont contrôlées en majorité par un même groupe d'actionnaires.

4- Procédure
- Toute demande doit être faite au moyen d'un formulaire préparé à cet effet par le Ministère et comprendre toutes les pièces indiquées sur ce formulaire. Une demande ne sera considérée comme présentée au Ministère que lorsque tous les renseignements demandés et toutes les pièces exigées auront été fournis au Ministère.
- Toute demande doit être présentée au Ministère au moins six semaines avant le début des activités.
- Une demande présentée en vertu du programme APEX-Marketing ne sera pas retenue si une autre demande d'aide financière à un autre gouvernement pour les mêmes fins a déjà été faite.
- L'aide demandée doit servir à promouvoir des contenus d'origine québécoise.
- La demande doit présenter un projet comportant des

coûts de réalisation supérieurs à 10 000 $ pour la phase I et à 20 000 $ pour la phase II.

7.3.1.5 - ACTIM-MCEDT

1. Objectif

Ce programme de coopération entre l'Agence pour la coopération technique, industrielle et économique (ACTIM) de la France et le ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique (MCEDT) du Québec est un instrument mis au service des PME françaises et québécoises qui désirent trouver un partenaire outre-Atlantique pour la conclusion d'accords industriels.

2. Forme d'aide

L'aide financière comprend une allocation de séjour et les frais de transport des représentants de l'entreprise en visite.

3. Admissibilité

Les opérations organisées dans le cadre de ce programme doivent favoriser le développement des entreprises québécoises et françaises, la priorité étant accordée aux actions susceptibles de conduire à la conclusion d'accords visant:

- la fabrication sous licence;
- l'exploitation d'un procédé;
- la vente ou l'achat de savoir-faire;
- la fabrication d'un produit en coparticipation;
- l'implantation industrielle.

4. Procédure

L'entreprise soumet son projet à l'aide d'un formulaire préparé à cet effet par le Ministère. La demande doit être soumise au moins six semaines avant le début des activités.

7.3.1.6 - Accueil d'acheteurs étrangers

1. Objectif

Ce programme vise à promouvoir et à faciliter la venue au Québec d'acheteurs étrangers afin d'orienter vers le Québec leurs achats de biens, de services et de technologies.

2. Forme d'aide

Le Ministère fournit le titre de transport aux visiteurs étrangers et peut également assumer l'encadrement des visites auprès des industriels québécois.

3. Admissibilité

Sont admissibles au programme les entreprises manufacturières ou culturelles, les sociétés de services-conseils et les consortiums.

4. Procédure

Les demandes sont présentées directement au Ministère.

7.3.1.7 - Foires et expositions hors du Québec

1. Objectif

Afin d'encourager la participation de groupes d'entreprises (manufacturières, culturelles, consor-

tiums, agents exportateurs mandatés par des firmes québécoises) à des événements nationaux ou internationaux qui offrent des débouchés importants pour leurs produits ou services, le Ministère propose un vaste choix de foires et d'expositions hors du Québec.

2. Forme d'aide
Dans le cadre des activités mises de l'avant et organisées par le Ministère, les entreprises sont invitées à participer à des foires nationales et internationales d'envergure à l'étranger. En plus de services conseils et techniques, le Ministère peut accorder aux entreprises une aide financière couvrant une partie des frais de construction de stands, de publicité, d'invitations, de location d'espace et de transport des échantillons. Chaque participant doit assumer ses frais de séjour et de déplacement.

3. Admissibilité
Sont admissibles, les entreprises manufacturières ou culturelles, les sociétés de services-conseils, les consortiums, les agents exportateurs et les maisons de commerce dûment mandatés par des firmes québécoises.

4. Procédure
En fonction du potentiel des marchés hors du Québec et des secteurs d'activité économique choisis, le Ministère invite des entreprises à soumettre leur candidature pour participer à des foires à l'extérieur du Québec.

7.3.1.8 - Missions hors du Québec

1. Objectif
Afin de promouvoir la vente de produits et de services québécois à l'étranger et de favoriser également la conclusion d'accords industriels (ententes sur des échanges de technologies, de fabrication et de vente, de coparticipation, etc.), le Ministère propose à un groupe d'entreprises un vaste choix de missions commerciales à l'extérieur du Québec.

2. Forme d'aide
Dans le cadre d'activités mises sur pied et organisées par le Ministère, les entreprises sont invitées à participer à différentes missions à caractère commercial ou visant la conclusion d'accords industriels. En plus de services-conseils et techniques, le Ministère peut fournir une aide financière couvrant une partie des frais de la publicité, de l'organisation de la mission, du transport des échantillons et du transport des participants. Ces derniers assument le coût de leur séjour.

3. Admissibilité
Sont admissibles, les entreprises manufacturières ou culturelles, les sociétés de services-conseils, les consortiums, les agents exportateurs et les maisons de commerce dûment mandatées par des firmes québécoises.

4. Procédure

En fonction du potentiel des marchés hors du Québec et des secteurs d'activité économique choisis, le Ministère invite des entreprises à soumettre leur candidature pour participer aux missions à l'extérieur du Québec.

7.3.2 -Le programme d'aide à l'exportation de la Société de développement industriel (SDI)

Le programme d'aide à l'exportation de la SDI a pour objectif d'aider des entreprises à vendre hors du Québec des biens et services produits au Québec. Ce programme comporte trois volets: le crédit d'implantation, le financement des exportations et la formation de consortium.

Toute entreprise, sauf les institutions financières et celles du secteur primaire, ayant son bureau principal au Québec et au moins 50% de ses employés résidant au Québec est admissible au programme. Les projets présentés doivent être évalués à au moins 100 000 $, sauf ceux se rapportant aux logiciels, aux progiciels et aux produits électroniques, pour lesquels le montant minimum du projet est de 50 000 $.

Les critères généraux d'admissibilité sont les suivants:

1. L'entreprise doit démontrer que sa structure financière, son personnel professionnel et technique, sa qualité de gestion et son organisation de production et de commercialisation lui permettront de réaliser le projet.

2. L'entreprise doit également démontrer que son projet présente de bonnes perspectives de rentabilité.

3. L'entreprise ne doit avoir pris aucun engagement contractuel relié aux dépenses admissibles, sauf s'il s'agit d'une demande relative au volet formation de consortium.

4. L'entreprise doit démontrer que les biens visés possèdent un contenu québécois à au moins 50% ou bien que les services visés sont réalisés dans une proportion d'au moins 50% par des résidents du Québec.

7.3.2.1 - Le volet I: Le crédit d'implantation

1. Objectif

Ce volet offre une aide financière aux entreprises qui désirent s'implanter sur de nouveaux marchés à l'extérieur du Québec. Il a de plus pour objectif de soutenir les entreprises désireuses d'introduire un nouveau produit sur des marchés hors du Québec qu'elles desservent déjà.

2. Formes et modalités de l'intervention financière

L'intervention financière est un prêt participatif qui prend les formes suivantes:

- a) un prêt généralement non garanti pour un maximum de huit ans;

- b) les intérêts sont au taux du marché;
- c) une prime est demandée comme compensation du risque encouru et prendra généralement la forme d'une option d'achat d'actions participantes de l'entreprise à leur valeur aux livres dès l'autorisation du prêt ou d'une majoration du taux d'intérêt;
- d) le paiement des intérêts et du capital peut être reporté sur une période d'implantation d'une durée maximum de trois ans. Les intérêts sont alors rajoutés au capital.

Montant du prêt
- Le montant du prêt peut atteindre un maximum représentant 50% des dépenses admissibles. Cependant, si les autres aides financières gouvernementales dépassent 30% des dépenses admissibles, la différence est déduite du maximum.
- Le montant d'un prêt à une entreprise ne peut excéder le moindre de un million de dollars ou 75% de l'avoir net à la fin de son dernier exercice financier.

Modalités de remboursement
Le remboursement se fait ainsi:
- a) par redevances d'au moins 3% calculées sur le montant des ventes reliées au projet ou sur l'ensemble des ventes de l'entreprise sur le ou les marchés hors du Québec;
- b) sur une période maximum de cinq ans après la période d'implantation.

Autre modalité
- L'entreprise admissible doit verser à la SDI des honoraires de gestion, non remboursables, de 1% du montant autorisé du prêt, au moment de l'acceptation de l'intervention financière par l'entreprise.

3. Critères d'admissibilité
- L'entreprise doit être en activité depuis au moins deux ans.
- L'entreprise doit n'avoir effectué aucune vente d'une valeur et d'un volume significatifs sur le marché prospecté du ou des produits sur lesquels porte le projet.

Dépenses admissibles
- 1. Les frais d'études de faisabilité, les frais légaux, les frais d'homologation et les frais d'expertise.
- 2. Les frais de déplacement.
- 3. Le salaire du personnel professionnel spécifiquement affecté au projet et en poste à l'extérieur du Québec.
- 4. Le coût des premiers stocks, des modèles de démonstration, des échantillons ou des prototypes.
- 5. Les frais de location à l'extérieur du Québec

d'entrepôts, de bureaux et d'équipements.
- 6. Les frais de publicité.
- 7. Les coûts d'un investissement dans un réseau de distribution à l'extérieur du Québec.
- 8. Toute autre dépense reliée directement au projet et acceptée par la SDI.

7.3.2.2 - Le volet II: Le financement des exportations

1. Objectif

Le volet financement des exportations a pour objectif d'apporter une aide financière aux entreprises effectuant des transactions de biens ou services québécois hors du Québec.

Services offerts

Ce volet offre un éventail de services financiers dont:
- un financement intérimaire;
- une garantie de soumission ou d'exécution du projet;
- un complément de prêt à terme;
- un escompte sur comptes à recevoir;
- une lettre de crédit, etc.

2. Formes de l'intervention financière

L'intervention financière du financement des exportations prend l'une ou l'autre des formes suivantes:
- a) une garantie de paiement ou de remboursement d'un engagement financier sujette au paiement d'honoraires de gestion de 1% du montant autorisé du prêt;
- b) un prêt au taux du marché plus une compensation tenant compte des risques encourus.

3. Critères d'admissibilité
- L'intervention financière doit être nécessaire et compléter celles d'autres institutions financières.
- Les garanties doivent être adéquates.

7.3.2.3 - Le volet III: La formation de consortiums

1. Objectif

Ce volet a pour objectif d'inciter les entreprises à se regrouper pour vendre à l'extérieur du Québec des biens ou des services produits au Québec.

Définition d'un consortium

Un consortium est formé de plusieurs entreprises constituées en corporation. Des organismes financiers ou gouvernementaux peuvent en faire partie, mais ensemble ne doivent pas détenir la majorité du capital-actions du consortium.

2. Formes et modalités de l'intervention financière

Formes de l'intervention financière

L'intervention financière comprend du capital de risque et peut

prendre une ou plusieurs des formes suivantes:
- une acquisition d'actions;
- une avance à titre d'actionnaire;
- un prêt convertible en actions;
- une garantie non solidaire de paiement ou de remboursement d'un engagement financier.

Modalités de l'intervention financière
- a) Déterminer le rôle, les droits et obligations de chacun.
- b) Prévoir la présence de la SDI au conseil d'administration de l'entreprise.
- c) Définir les modalités de retrait de la SDI.

3. Critères d'admissibilité
Les entreprises voulant bénéficier d'une intervention financière devront établir la supériorité des résultats éventuels du consortium par rapport à ceux des entreprises si elles agissaient seules. Les entreprises doivent de plus démontrer le bien-fondé du regroupement de leurs efforts et la nécessité de la présence de la SDI.

4. Les buts du consortium
Le consortium doit être formé dans l'un des buts suivants:
- 1. Fournir un service intégré (comptabilité, financement, achat, marketing, publicité commune, etc.).
- 2. Pouvoir vendre les biens ou services (faits au Québec) de ses actionnaires à titre de représentant ou d'entreprise non actionnaire.
- 3. Faire le marketing et la promotion des biens et services de ses actionnaires à titre de représentant.
- 4. S'occuper de la publicité, des relations publiques et de l'information sur les marchés extérieurs.

7.3.3 - Le Programme de développement des marchés d'exportation du gouvernement fédéral

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est un programme de promotion commerciale du ministère des Affaires extérieures du Canada. Le PDME offre de l'aide aux entreprises canadiennes afin de leur permettre de participer à divers genres d'activités de promotion de l'exportation ou d'entreprendre de telles activités. Le PDME couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement et est conçu pour apporter de l'aide aux entreprises peu importe leur taille.

Le PDME vise d'abord et avant tout à stimuler la croissance économique en augmentant les ventes à l'exportation; le programme atteint cet objectif en partageant avec les entreprises les frais qu'entraînent les activités de mise en marché à l'exportation. Il encourage également les exportateurs à introduire de nouveaux produits ou à pénétrer de nouveaux marchés.

Le PDME met l'accent sur certains genres d'activités de promotion commerciale et de marketing à l'exportation. De façon plus précise, il vise à faciliter les ventes à l'étranger par l'entremise de visites, de missions commerciales et de soumissions pour l'obtention de projets étrangers et de la création de consortiums d'exportation.

7.3.4 - Les programmes de la Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) offre des services d'assurance et de financement des ventes d'exportation. La Société accorde de l'assurance-crédit, des garanties de cautionnement et d'exécution ainsi que des prêts et des garanties sur prêts aux acheteurs étrangers de biens et de services d'origine canadienne.

7.4 - Conclusion

L'analyse des échanges commerciaux du Québec montre une forte concentration de ses exportations vers les États-Unis et plus particulièrement en Nouvelle-Angleterre, ce qui s'explique par la proximité géographique de ce marché et par la présence d'une forte densité de population. Bien que les États-Unis demeureront sans aucun doute notre principal partenaire commercial pendant encore fort longtemps, le Québec aurait tout avantage à diversifier la destination de ses exportations; il obtiendrait ainsi un meilleur équilibre de ses échanges. Cet objectif d'une plus grande diversification des exportations pourrait être réalisé en utilisant encore mieux et plus fréquemment les services de nos représentations à l'étranger et les programmes d'aide à l'exportation. D'ailleurs, les représentations à l'étranger jouent déjà un rôle de premier plan à cet égard, en particulier pour les PME; elles offrent un ensemble de services de qualité et sont à même d'orienter et d'aider les entreprises dans leur démarche de pénétration des marchés extérieurs. Le gouvernement du Québec met aussi à la disposition des entreprises québécoises plusieurs programmes d'aide financière et technique qui se sont révélés à l'usage de précieux instruments. Au cours des prochaines années, les divers intervenants québécois du commerce international devront orienter leurs efforts vers une plus grande diversification de leurs acheteurs et de leurs produits afin d'assurer au Québec une place de choix dans le monde des échanges commerciaux internationaux.

Chapitre 8

Les PME en chiffres et en lettres

Ce dernier chapitre présente un portrait statistique des PME. Le contenu et la présentation ont été organisés, autant que faire se peut, en tenant compte des souhaits exprimés par les représentants des gens d'affaires, des universitaires et des journalistes dans le cadre des rencontres de consultation tenues par le ministre délégué aux PME au printemps dernier.

8.1- Le contexte général

L'évolution et le développement des entreprises, notamment des PME, sont largement tributaires des conditions économiques globales. Le Québec, comme on le sait, possède une des économies les plus ouvertes sur le monde. De ce fait, les entreprises québécoises se trouvent largement exposées aux changements économiques qui surviennent, tant sur le plan international que nord-américain ou national.

Par ailleurs, les changements dans les politiques et les pratiques gouvernementales et les modifications aux lois et aux règlements sont également susceptibles de modifier l'environnement dans lequel évoluent les entreprises et particulièrement de conditionner la nature et l'allure des décisions prises par les dirigeants d'entreprises.

8.1.1- L'environnement économique

Globalement, les conditions économiques qui ont prévalu en 1986 et au cours des premiers mois de 1987 ont favorisé la poursuite d'une bonne performance de l'économie du Québec. En effet, les taux de croissance du PIB en termes réels au Canada et au Québec, bien qu'inférieurs à ceux de 1984 et 1985, demeurent parmi les plus élevés des pays industrialisés. En 1986, ces taux de croissance étaient estimés à 3,5% au Québec et à 3,3% au Canada en regard de 2,7% pour la moyenne mondiale. Cette progression s'est faite sans faire augmenter outre mesure les prix à la consommation, qui sont restés à peu près stables.

La baisse des prix du pétrole et celle des taux d'intérêt sont parmi les facteurs qui ont le plus marqué l'évolution de la conjoncture économique internationale. Cependant, ces baisses n'ont pas suffi à stimuler l'économie mondiale, dont le taux de croissance est demeuré relativement modeste. D'autre part, l'inflation est demeurée modérée dans la plupart des pays industrialisés, en raison notamment de la faiblesse des cours des produits de base et d'une augmentation peu importante des salaires, dans un contexte où les taux de chômage demeurent à des niveaux assez élevés.

Aux États-Unis, la dévaluation du dollar américain n'a pas permis de réduire de façon substantielle le déficit de la balance commerciale. Par contre, au Japon, l'appréciation correspondante du yen a affecté rapidement les exportations et la croissance économique. Certains pays dont la devise ne s'est pas appréciée par rapport au dollar américain ont continué de profiter du commerce avec les États-Unis, ce qui est le cas de plusieurs nouveaux pays industrialisés.

Par ailleurs, la faible croissance du commerce mondial n'a pas été favorable aux pays fortement endettés qui comptent généralement sur l'entrée de devises étrangères. Bien qu'un accord soit intervenu en 1986 entre les pays membres du GATT sur les priorités de la prochaine ronde de négociation, notamment l'inclusion des produits agricoles et des services, les actions protectionnistes sont demeurées nombreuses, particulièrement aux États-Unis, qui ont commencé à prendre des dispositions unilatérales afin de résoudre leurs problèmes de déficit commercial.

En 1986, le Québec a maintenu sa performance économique déjà bien engagée. Comme le Canada, le Québec a conservé en 1986 un des taux de croissance les plus élevés parmi les pays industrialisés. Ainsi, dans un contexte de faible croissance de l'économie mondiale, estimée inférieure à 3% en 1986, le produit intérieur brut réel du Québec a augmenté un peu plus que celui du Canada, soit à un taux prévu d'environ 3,5%. Les composantes les plus dynamiques de la demande ont été la consommation personnelle de biens et de services et la construction résidentielle. Les investissements en construction non résidentielle, machines et matériel ont connu également une croissance assez forte tandis que les exportations internationales augmentaient plus faiblement que les composantes de la demande intérieure.

Le climat de confiance dans l'économie québécoise a favorisé les investissements. Ainsi, avec une augmentation de 7,4% des dépenses en investissement en 1986, le Québec a réalisé une performance supérieure à la moyenne canadienne. Par ailleurs, le taux de croissance de l'emploi a été d'environ 2,2% en moyenne en 1986. Le taux de chômage a continué de régresser, se situant autour de 11% en moyenne au cours de 1986, comparativement à 11,8% en 1985 et à 12,8% en 1984.

Les perspectives pour 1987 permettent d'envisager une performance économique favorable pour le Québec, voire même supérieure à la moyenne canadienne. D'autre part, à long terme, certaines politiques mises en oeuvre par le gouvernement canadien sont susceptibles d'influer sur l'activité économique du Québec, notamment la refonte de la fiscalité fédérale, la conclusion d'un accord de libéralisation des échanges commerciaux avec les États-Unis et la renégociation des accords du GATT. Enfin, la politique de déréglementation et la réforme fiscale américaines sont également susceptibles d'influer sur l'activité économique québécoise.

8.1.2- Les facteurs institutionnels

Les principaux facteurs institutionnels d'importance pour les PME ont été les modifications d'ordre fiscal, les changements apportés aux programmes et au mandat des structures régionales de soutien des PME et enfin, la tenue au printemps dernier de la Conférence PME 1987.

– La fiscalité

Sur le plan fiscal, les changements proposés aux États-Unis et au Canada ainsi que les ajustements fiscaux et budgétaires à réaliser au Québec sont d'une grande importance pour les PME.

En 1987, on a assisté à l'adoption de la réforme fiscale américaine qui, estime-t-on, entraînera, au cours des 5 prochaines années, une réduction de 120 milliards de dollars du fardeau fiscal des particuliers, laquelle sera compensée par une augmentation équivalente du fardeau fiscal des compagnies.

En juin 1987, le ministre fédéral des Finances, M. Michael Wilson, présentait un projet de réforme fiscale dans un livre blanc intitulé: "Réforme fiscale 1987". Ce projet propose notamment une légère réduction des taux d'imposition des sociétés et une élimination ou une réduction de divers abris fiscaux. Cependant, il propose le maintien des avantages fiscaux liés aux activités de recherche et de développement. Comme l'indique le livre blanc, les propositions qui sont présentées ne modifieront pas le fardeau fiscal des petites entreprises.

Au Québec, on devra donc harmoniser les politiques fiscales et budgétaires avec les mesures de la réforme fiscale canadienne. Les études et les travaux nécessaires à cette coordination sont en cours pour que, lorsqu'elle sera adoptée, la réforme fédérale aille dans le sens des intérêts du Québec. Par ailleurs, déjà le dernier budget du Québec mettait l'accent sur, entre autres, les avantages fiscaux relatifs à la recherche et au développement ainsi qu'au financement des universités.

– Les nouveaux programmes

Le gouvernement du Québec, par l'entremise du ministère de l'Industrie et du Commerce, procède depuis le début de la présente année budgétaire à une révision complète des programmes d'aide à l'entreprise. La nouvelle grille de programmes présente un certain nombre de caractéristiques fondamentales destinées tant à accroître l'efficacité des mesures d'aide à l'entreprise qu'à offrir des formes d'aide qui répondent mieux aux besoins du monde des affaires, tout en diminuant substantiellement la ponction annuelle au plan des crédits budgétaires.

Cette révision des programmes constitue donc un effort de rationalisation et de simplification qui a eu pour effet de ramener à quatre le nombre de programmes directement administrés par la Société de développement industriel

du Québec (SDI): l'aide à l'investissement, l'aide à l'exportation, l'aide à la recherche et à l'innovation et le financement de dernier recours. De plus, la SDI continue d'administrer la Loi sur le crédit touristique.

Ainsi, les nouveaux programmes substituent au concept des subventions traditionnelles celui du partage du risque avec l'entrepreneur.

Ces programmes comportent des modalités qui rendent l'aide beaucoup plus incitative grâce à l'application de critères précis d'évaluation du risque du projet proposé, des marchés visés et de la capacité financière de l'entreprise à réaliser le projet.

Ils offrent la possibilité de bonifier l'aide à l'investissement dans le cas de projets situés en régions périphériques ainsi que dans celui de projets dans des secteurs jugés prioritaires.

Ils placent un accent majeur sur les projets d'exportation et ceux de recherche et développement.

Enfin, selon la formule retenue par la SDI, les nouveaux programmes sont financés en partie grâce à un fonds d'aide renouvelable constitué à même le remboursement des prêts consentis, réduisant ainsi la ponction annuelle sur les crédits budgétaires.

– La régionalisation des interventions

En plus de leur mandat d'aide à la gestion, les directions régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce se sont vu confier de nouvelles responsabilités qui leur permettent d'offrir différents services à la clientèle, tels que la promotion des femmes entrepreneures et des jeunes entrepreneurs, la formation de dirigeants d'entreprises, le démarrage d'entreprises et la gestion de nouveaux programmes.

– La Conférence PME 1987

En mai 1987, à l'instigation du ministre délégué aux PME, on a tenu à Québec la Conférence PME 1987. Cette conférence avait pour but de réunir notamment des représentants des PME, afin de leur présenter un projet de politique de soutien et de promotion des PME. Cette rencontre a d'abord permis d'exposer les mesures qui pourraient être mises en oeuvre pour réaliser cette politique.

Les discussions qui ont suivi ont porté sur les thèmes abordés par le projet de politique présenté: la gestion documentaire, la législation et la réglementation, l'information ainsi que la promotion des intérêts des PME. Ces échanges ont permis d'en arriver à des consensus au sujet des thèmes discutés, et qui reflètent les préoccupations et les souhaits des représentants des gens d'affaires.

8.1.3 - Nature des PME

– Les définitions retenues

On se souviendra que l'an dernier lors de la publication du premier rapport du ministre délégué aux PME nous avions présenté tout un éventail, quoique par-

tiel, des définitions des PME utilisées par divers organismes au Québec, au Canada et même aux États-Unis. Nous avions alors présenté un résumé des éléments de chacune de ces définitions. Nous avions également souligné les difficultés qui découlent d'une telle abondance de définitions: leur non-compatibilité et leur caractère non permanent, toutes ces définitions ayant été conçues dans des contextes particuliers et à des fins tout à fait spécifiques.

Afin de réduire les problèmes que soulève une telle situation, notamment sur le plan statistique, nous avions suggéré deux définitions des PME: une applicable au secteur de la fabrication, une autre applicable aux secteurs autres que manufacturier. Nous croyons utile de réitérer ces définitions. Les tableaux qui suivent présentent les normes qui ont été retenues pour le secteur manufacturier (tableau 8.1) et celles retenues pour les secteurs autres que manufacturier (tableau 8.2). Ces définitions suggérées pourraient contribuer à résoudre certains problèmes liés à la mise sur pied d'une base de données valables sur les entreprises, notamment les PME.

Toutefois, actuellement, il n'existe pas encore de définitions uniformes des PME, que ce soit pour des fins d'application des lois, d'administration des programmes ou de compilation des statistiques. Par conséquent, les définitions utilisées dans le présent chapitre varient selon les divers aspects qui ont été abordés. En effet, nous sommes à cet égard tributaires de la présentation et de la classification des données qu'ont retenues les organismes[1] dont les séries statistiques nous ont servi de base de référence.

C'est ainsi que lorsqu'il est question du nombre de PME, de leur répartition selon les secteurs d'activité et les régions, on définit comme PME les entreprises du secteur manufacturier qui comptent moins de 200 employés,

Tableau 8.1

Définition et classification suggérées des entreprises du secteur de la fabrication
Selon le nombre d'employés et le montant des actifs
Québec, 1987

Nombre d'employés	Montant des actifs	Type d'entreprises
0-49	Moins de 3 000 000 $	Petite
50-199	3 000 000 $ à 12 000 000 $	Moyenne
200-499	12 000 000 $ à 30 000 000 $	Grande
500 et plus	30 000 000 $ et plus	Très grande

Source: Rapport du ministre délégué aux PME, Québec, 1986.

1. Statistique Canada, Bureau de la statistique du Québec, ministère du Revenu du Québec, etc.

Tableau 8.2
Définition et classification suggérées des entreprises des secteurs autres que manufacturier
Selon le nombre d'employés et le montant annuel des ventes
Québec

Nombre d'employés	Ventes annuelles	Type d'entreprises
Moins de 50	Moins de 2 000 000 $	Petite
50-99	2 000 000 $ à 20 000 000 $	Moyenne
Plus de 100	Plus de 20 000 000 $	Grande

Source: Rapport du ministre délégué aux PME, Québec, 1986.

alors que pour les autres secteurs, ce sont les entreprises de moins de 100 employés.

Dans la section portant sur les revenus, sont des PME les entreprises du secteur manufacturier dont l'actif est inférieur à 12 millions de dollars, et celles des autres secteurs dont le chiffre d'affaires est inférieur à 20 millions de dollars.

Dans la section traitant de l'importance et de la variation de l'emploi et dans celle portant sur le profil démographique des employés des PME, les statistiques disponibles nous imposent de considérer comme PME les entreprises qui comptent moins de 100 employés, pour tous les secteurs, y compris le secteur manufacturier.

Dans le cas de la section qui porte sur les PME du secteur manufacturier, celles-ci sont définies comme étant des entreprises de moins de 200 employés et dont la valeur ajoutée est inférieure à un seuil sujet à indexation annuelle.

Enfin, pour ce qui est des sections portant sur les travailleurs autonomes et les coopératives, il s'agit d'une tout autre question. Le travailleur autonome est défini comme toute personne produisant une déclaration de revenus au Québec et dont l'essentiel des revenus provient d'un travail effectué à son propre compte. Pour ce qui est des coopératives, une partie de ce chapitre leur est consacrée en raison du fait qu'elles constituent de par leur nature un type particulier d'entreprises.

– Les sources de données

En continuité avec la publication de l'an dernier, le présent chapitre traite des aspects suivants des PME: leur nombre, leurs revenus et leurs emplois. De même, le secteur manufacturier fait l'objet d'une section distincte. Enfin, à cause de la nature et de la forme des données disponibles, les travailleurs

autonomes et les coopératives font l'objet de sections différentes. Afin de faciliter la référence aux données de base, nous indiquons ici les sources de données qui ont été utilisées dans le traitement des divers aspects des PME mentionnés plus haut.

Dans le cas du nombre de PME, les données sont estimées à partir des statistiques de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), celles du ministère du Revenu du Québec et celles du Fichier central des entreprises.

En matière de revenus, les données proviennent du ministère du Revenu du Québec et portent sur l'année 1984. Elles sont tirées des statistiques fiscales des corporations.

Au chapitre des emplois, les données proviennent de Statistique Canada. Elles sont tirées d'une compilation statistique spécifique portant sur la création d'emplois selon la taille des entreprises. Dans le cas du profil démographique des employés, les données proviennent d'une étude réalisée par Statistique Canada dans le cadre du projet pancanadien de statistiques sur les petites entreprises.

Pour le secteur manufacturier, la publication du Bureau de la statistique du Québec: "Statistiques des PME manufacturières au Québec" a servi de source de données.

Pour les travailleurs autonomes, les données proviennent des statistiques fiscales des particuliers du ministère du Revenu du Québec.

Enfin, dans le cas des coopératives, les données nous ont été fournies par la Direction des coopératives du ministère de l'Industrie et du Commerce.

8.2- L'importance économique des PME

8.2.1- Le poids relatif des PME dans l'économie

– Le nombre de PME

En 1987, on compte près de 158 800 PME au Québec sur un total de quelque 159 800 corporations actives, soit 99,3% de l'ensemble, comme en 1986. L'augmentation du nombre de corporations actives (4 800) en 1987 représente une hausse de 3,1% par rapport à 1986 (tableau 8.12).

Cet accroissement est attribuable essentiellement à l'augmentation du nombre de PME (tableau 8.3). Plus particulièrement, le nombre des petites entreprises s'est accru de 4 796 en 1987, soit plus de 99% de cette augmentation. Les entreprises de taille moyenne montrent une légère augmentation (19). Enfin, les grandes entreprises affichent une très légère diminution (7).

Tableau 8.3
Nombre de corporations
Variation annuelle
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1986 à 1987

Secteurs	Petites	Moyennes	Grandes	Total
Primaire	446	5	(3)	448
Secondaire	431	2	(17)	416
Tertiaire	3 919	12	13	3944
Total	**4796**	**19**	**(7)**	**4808**

Source: Tableau 8.13

– La répartition des PME selon les secteurs d'activité

La répartition des PME selon les secteurs d'activité en 1987 se modifie quelque peu en regard de 1986. On observe une augmentation dans les secteurs primaire et tertiaire et une diminution dans le secteur secondaire.

En 1987, on trouve 3,6% des PME dans le secteur primaire contre 3,5% en 1986. De même, la part des PME que l'on retrouve dans le secteur tertiaire passe de 75,1% en 1986 à 75,3% cette année. En revanche, le pourcentage de PME qui appartiennent au secteur secondaire est en baisse, passant de 21,4% à 21,1% au cours de la même période (tableau 8.4).

Dans le cas des grandes entreprises, seul le secteur tertiaire montre un accroissement. En 1987, 65,5% d'entre elles s'y retrouvent contre 63,8% en 1986. Les secteurs primaire et secondaire affichent des baisses, passant respectivement de 4,8% à 4,5% et de 31,4% à 30,0% (tableau 8.4).

Même si l'augmentation du nombre des corporations actives résulte, dans une proportion de 99%, de l'accroissement des PME et notamment des petites entreprises, la part relative des PME à l'intérieur des secteurs d'activité en 1987 reste sensiblement la même qu'en 1986 (tableau 8.14).

– La répartition des PME selon les régions

Quatre régions sont à l'origine de plus de 85% de l'accroissement du nombre de PME soit les régions de Montréal (48,8%), Québec (22,1%), Mauricie/Bois-Francs (8,5%) et Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/Iles-de-la-Madeleine (6,0%) (tableau 8.5).

Tableau 8.4

Nombre de PME et de grandes entreprises
Répartition (%) par secteur
Québec, 1986 et 1987

	PME %		Grandes %	
	1986	**1987**	**1986**	**1987**
Primaire	3,5	3,6	4,8	4,5
Secondaire	21,4	21,1	31,4	30,0
Tertiaire	75,1	75,3	63,8	65,5
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Source: tableau 8.13

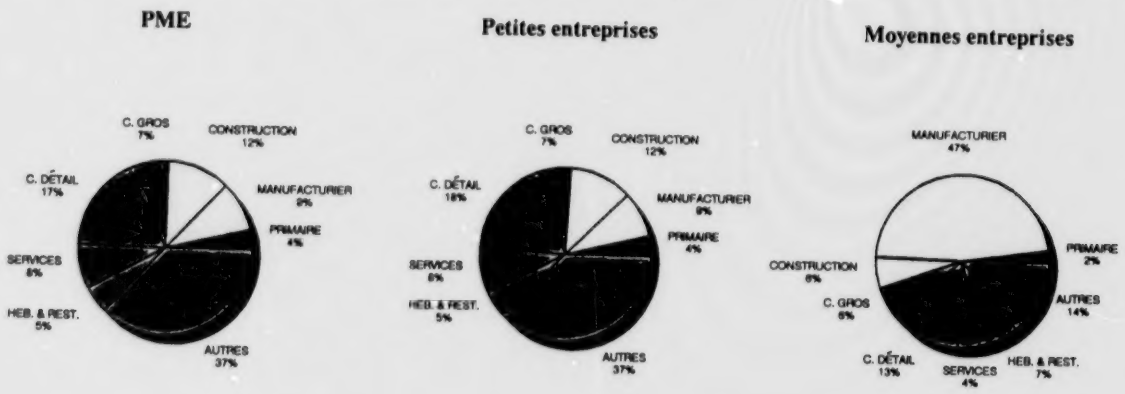
Tableau 8.5

Nombre de PME
Variations absolue et relative
Par région administrative
Québec
1986 à 1987

Région	Numéro	Variations Nombre	%
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/ Iles-de-la-Madeleine	(01)	290	6,0
Saguenay/Lac-Saint-Jean	(02)	183	3,8
Québec	(03)	1 063	22,1
Mauricie/Bois-Francs	(04)	408	8,5
Estrie	(05)	138	2,9
Montréal	(06)	2 353	48,8
Outaouais	(07)	155	3,2
Abitibi-Témiscamingue	(08)	140	2,9
Côte-Nord et Nouveau-Québec	(09) (10)	85	1,8
Total		**4 815**	**100,0**

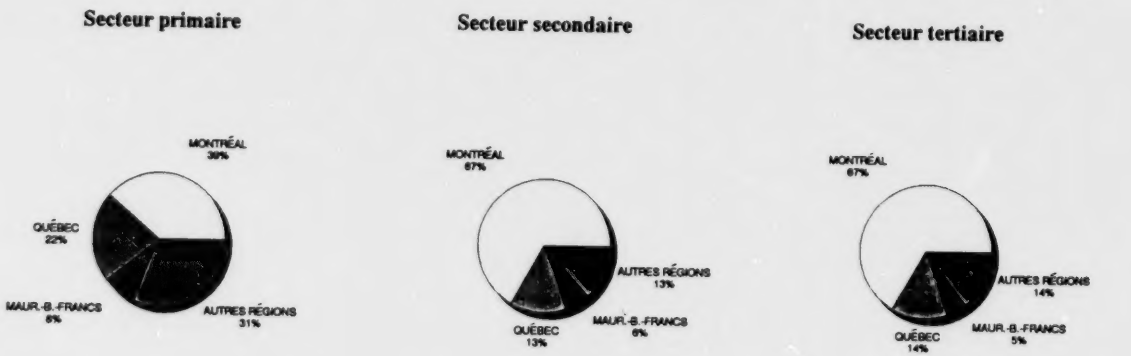
Source: Tableau 8.15

Graphique 8.1
Nombre de PME
Répartition en pourcentage
Par secteur d'activité
Québec, 1987



Source: Tableau 8.13

Graphique 8.2
Nombre de PME
Répartition par secteur d'activité
Selon les régions administratives
Québec, 1987



Source: Tableau 8.16

En termes de croissance relative du nombre de PME par région, c'est la région du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/Iles-de-la-Madeleine qui affiche l'augmentation la plus importante avec 8,1% (7,8% pour l'ensemble des corporations actives), suivie des régions de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec avec 5,5%. À cet égard, c'est la région de Montréal qui présente le plus faible taux de croissance relative avec 2,3% (tableau 8.15).

Quant à la répartition des PME par secteur d'activité économique selon les régions administratives, on note que dans le cas du secteur primaire, 60,8% du total des PME sont concentrées dans les régions de Québec et de Montréal, laissant moins de 40% aux autres régions, dont 4,0% seulement aux régions de l'Outaouais, de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec réunies. Dans le cas des secteurs secondaire et tertiaire, les régions de Montréal et de Québec englobent plus de 80% du total des PME (tableau 8.16 et graphique 8.2). C'est dire la place prépondérante de ces deux régions dans l'économie des PME.

Enfin, même si la répartition des PME selon les régions administratives change peu, il est intéressant de noter que le pourcentage de PME dans la région de Montréal en 1987 est en baisse par rapport à 1986 (65,8% contre 66,3%), mais en hausse dans la région de Québec (13,9% contre 13,7%) ainsi que dans les autres régions (20,3% contre 20,0%) (tableau 8.15).

– Les revenus des PME

En 1984, le pourcentage de PME qui ont déclaré des revenus gagnés au Québec par rapport au total des corporations est presque le même qu'en 1983 (98,5% contre 98,6%). Cependant, la part des revenus déclarés par ces PME par rapport au total des revenus déclarés par l'ensemble des corporations s'élève à 44,8%, en baisse de trois points de pourcentage par rapport à la période précédente. Ce recul relatif des PME en termes de revenus déclarés résulte de ce que 70% de l'augmentation totale des revenus déclarés en 1984 (30,4 milliards de dollars) revient aux grandes entreprises (tableau 8.6).

En termes absolus, les revenus des PME augmentent de 9 milliards en 1984 pour atteindre 80,1 milliards de dollars, soit une hausse de 12,7% par rapport à 1983. Cette augmentation provient, dans une proportion de 70%, des PME du secteur tertiaire, de 28%, de celles du secteur secondaire et de seulement 2% des PME du secteur primaire. Dans le cas de la répartition de l'augmentation chez les grandes entreprises, les écarts sont moins grands, avec une prépondérance des entreprises du secteur secondaire (44,6%) suivies de celles du tertiaire (35,9%) et enfin de celles du primaire (19,5%) (tableau 8.6).

Quant à la part des PME, en termes de revenus, en 1984 par rapport à 1983, elle diminue de façon importante dans le secteur primaire, passant de 27,3% à 18,6%, fléchit quelque peu dans le secteur secondaire (de 42,7% à 38,5%) et

Tableau 8.6
Revenus des corporations
Variations absolue et relative
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1983 à 1984

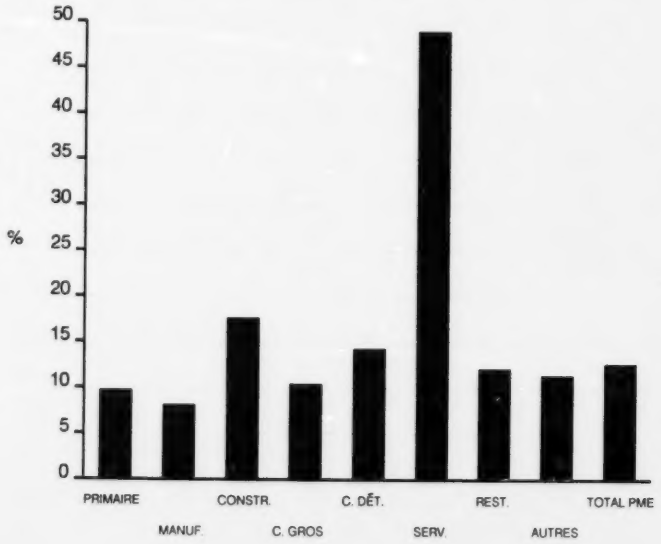
Taille / Secteur	PME	Grandes	Total
Primaire			
000 000 $	180	4 179	4 359
%	*2,0*	*19,5*	*14,4*
%	**4,1**	**95,9**	**100,0**
Secondaire			
000 000 $	2 513	9 509	12 022
%	*27,9*	*44,6*	*39,6*
%	**20,9**	**79,1**	**100,0**
Tertiaire			
000 000 $	6 328	7 655	13 983
%	*70,1*	*35,9*	*46,0*
%	**45,3**	**54,7**	**100,0**
Total			
000 000 $	9 021	21 343	30 364
%	*100,0*	*100,0*	*100,0*
%	**29.7**	**70,3**	**100,0**

Source: Tableau 8.18

se maintient autour de 52% dans le secteur tertiaire (tableau 8.19).

Cette situation résulte du jeu combiné de plusieurs facteurs. En premier lieu, même si la répartition (en pourcentage) du nombre de PME selon les secteurs d'activité ainsi que la part relative des PME (en nombre) à l'intérieur des secteurs restent inchangées en 1984 par rapport à 1983, la part de l'augmentation des revenus déclarés par les corporations qui revient aux PME est très faible dans le secteur primaire (4%), moyenne dans le secteur secondaire (21%) et assez importante dans le secteur tertiaire (45%)(tableau 8.6). Par ailleurs, la part des revenus déclarés par les grandes entreprises du secteur primaire en 1984 est en hausse

Graphique 8.3
Revenus gagnés par les PME
Variation annuelle
Selon les secteurs d'activité
Québec, 1983 à 1984



Source: Tableau 8.17

marquée par rapport à 1983 (9,0% contre 6,1%) même si la proportion du nombre de grandes entreprises du secteur primaire est en baisse par rapport à l'ensemble des grandes entreprises (2,2% contre 3,4%)(tableau 8.19). On observe un phénomène analogue, quoique moins accusé, dans le secteur secondaire. Enfin, dans le secteur tertiaire, malgré une hausse relativement importante du pourcentage de grandes entreprises (59,9% en 1984 contre 55,6% en 1983), la part des revenus de ces entreprises par rapport à ceux de l'ensemble des grandes entreprises est en baisse (52,6% en 1983, 49,0% en 1984).

La faiblesse des PME du secteur primaire et la vigueur relative de celles du secteur tertiaire combinées à la force des grandes entreprises dans le secteur primaire et leur affaiblissement relatif dans le secteur tertiaire permettent d'expliquer, du moins partiellement, le glissement des PME au sein du secteur primaire et le maintien de leur position dans le secteur tertiaire.

Certes, l'absence de séries statistiques suffisamment longues et de vérification appropriée des données disponibles empêchent de conclure de façon définitive sur les causes des phénomènes observés. Néanmoins, on peut hasarder que le succès relatif des PME du secteur tertiaire pourrait être attribuable à des facteurs comme la formation appropriée des dirigeants d'entreprises, l'utilisation de travailleurs mieux qualifiés, le recours à des technologies modernes, l'accès à des services (publics ou privés) de soutien de tous ordres, la bonne organisation de ces entreprises (employés de gestion et employés de production) et enfin la spécialisation de ces firmes. Il ne s'agit là évidemment que d'hypothèses que seules des enquêtes et des études spécifiques permettraient de confirmer ou d'infirmer.

– L'importance et la variation de l'emploi

En 1985, on relevait au Québec 947 100 emplois dans les PME (moins de 100 emplois)[2] (tableau 8.23), soit une augmentation de 69 300 emplois par rapport à 1984 (+7,3%). Les PME sont donc responsables de 89,5% de l'accroissement de l'emploi total de 1984 à 1985 (tableau 8.7).

À titre de comparaison, au Canada, les emplois dans les PME se sont accrus de 8,2% au cours de la même période. De plus, on note que les PME y sont responsables de 78,2% de l'accroissement du total des emplois (tableaux 8.26 à 8.29).

2. En raison de la nature et de la présentation des données disponibles en matière d'emploi, on considère comme PME, les entreprises qui comptent moins de 100 employés, y compris celles du secteur manufacturier. Voir les définitions retenues.

Tableau 8.7
L'emploi total
Variations absolue et relative
Selon la taille des entreprises
Québec
1984 à 1985

Année		PME	Grandes	Total
1984		877 800	1 333 800	2 211 600
1985		947 100	1 341 900	2 289 000
Variation:	Nombre	69 300	8 100	77 400
	(%)	7,3	0,6	3,5
Répartition % de la variation		89,5	10,5	100,0

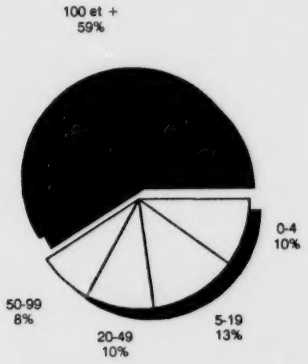
Source: Tableau 8.24

Tableau 8.8
L'emploi total
Répartition par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec
1984 et 1985

	PME		Grandes		Total	
Secteur	1984	1985	1984	1985	1984	1985
	%		%		%	
Primaire	42,3	47,5	57,7	52,5	100,0	100,0
Secondaire	37,2	39,6	62,8	60,4	100,0	100,0
Tertiaire	40,4	41,5	59,6	58,5	100,0	100,0
Total	39,7	41,1	60,3	58,9	100,0	100,0

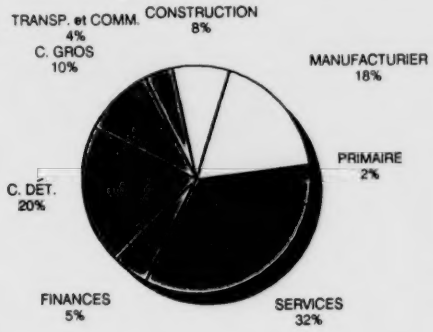
Source: Tableau 8.22

Graphique 8.4
L'emploi total
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec, 1985



Source: Tableau 8.20

Graphique 8.5
L'emploi dans les PME
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Québec, 1985



Source: Tableau 8.21

La part des PME dans l'emploi total du secteur privé[3] en 1985 montre un léger gain par rapport à 1984, passant de 39,7% à 41,1% (tableau 8.8). Pour la même période, la part des PME dans l'emploi du secteur tertiaire affiche une légère hausse (40,4% à 41,5%), un accroissement relativement important dans le secteur secondaire (37,2% à 39,6%), enfin une hausse significative dans le secteur primaire (42,3% à 47,5%). Cependant, ces variations ne sont pas suffisamment importantes pour modifier la répartition des emplois par secteur d'activité qui reste à peu près identique à celle de 1984.

Si l'on considère la variation de l'emploi dans une perspective à plus long terme, on est à même de constater le rôle important des PME en matière de création d'emplois.

Ainsi, de 1978 à 1985[4], le nombre d'emplois du secteur privé est passé de 2 145 500 à 2 289 000, soit une variation nette[5] de 143 500 emplois (tableau 8.23). Cette variation nette est le résultat, d'une part, d'un accroissement net de 228 300 emplois dans les PME et, d'autre part, d'une perte nette de 84 800 emplois (-6,2% par rapport à 1978) dans les grandes entreprises.

À cet égard, il faut noter le rôle déterminant des petites entreprises (moins de 50 employés). En effet, l'accroissement net de 228 300 emplois dans les PME est essentiellement attribuable à une hausse nette de 243 000 emplois dans les petites entreprises (39,8%) de 1978 à 1985. Au cours de la même période, les entreprises de taille moyenne accusaient en contrepartie une baisse nette de 14 700 emplois (-8,7%).

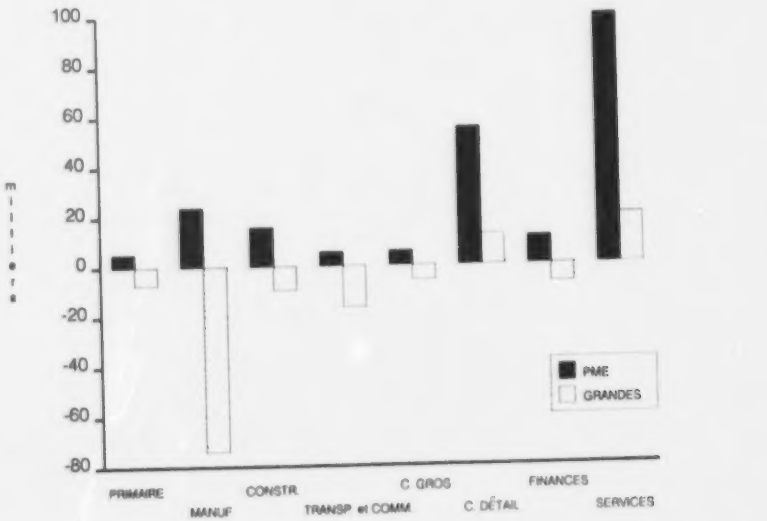
De plus, si on considère le fait que les PME (moins de 100 employés) ont subi une perte nette de 60 000 emplois au profit des grandes entreprises (100 employés et plus) par suite du reclassement de certaines PME et de certaines grandes entreprises, en raison de l'augmentation ou de la diminution de leurs effectifs, selon le cas, on peut comprendre alors la place absolument prépondérante qu'occupent les PME notamment les petites entreprises, en matière de création d'emplois.

On observe en outre que la variation nette de l'emploi dans les PME est positive dans tous les secteurs d'activité, avec les secteurs des services et du commerce de détail affichant les accroissements les plus importants (graphique 8.6).

---

3. Ces données excluent les emplois de l'administration publique.
4. Ces données sont tirées d'une analyse, réalisée à partir de statistiques longitudinales, qui permet de considérer les variations d'emplois selon la taille des entreprises, en tenant compte des changements dus aux mouvements des entreprises d'une taille à une autre. Les résultats complets de cette analyse sont présentés au chapitre 2.
5. Cette variation nette tient compte de la création ou de la disparition d'emplois résultant de la formation et de la fermeture d'entreprises, des entreprises à emploi croissant et de celles à emploi décroissant.

Graphique 8.6
L'emploi total
Variations nettes par taille d'entreprise
Selon le secteur d'activité
Québec, 1978 à 1985



Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Enfin, les salaires versés par les PME sont passés de 15,0 milliards de dollars en 1984 à 16,8 milliards de dollars en 1985, une hausse de 12,1% (7,0% pour l'ensemble des entreprises). La part des PME dans le total des salaires versés s'est donc accrue, passant de 34,2% à 35,8% au cours de la même période. On note également un accroissement de la part des PME dans l'ensemble des salaires versés selon les secteurs d'activité (tableau 8.11).

8.2.2- Les PME du secteur manufacturier

– Évolution des principales variables

De 1982 à 1984, le nombre de PME du secteur manufacturier s'est accru de près de 300, atteignant un peu plus de 9 700 établissements, soit une hausse de 2,9% pendant la période. Cependant, la part relative des PME sur le total du secteur fléchit légèrement, de 91,5% à 91,2%.

En 1984, les PME manufacturières comptent quelque 163 400 emplois à la production, une hausse de plus de 10 000 emplois (6,7%) par rapport à 1982 (3,9% pour le total du secteur). La part de l'emploi du secteur détenue par les PME est donc en hausse de 1,2 point de pourcentage, passant à 46,0%. Quoiqu'il y ait augmentation absolue dans le cas des salaires (15,7%), de la valeur des expéditions manufacturières (15,7%) et de la valeur ajoutée (17,0%) de 1982 à 1984, la part relative des PME au chapitre de ces variables fléchit très légèrement dans le cas des salaires (35,9% à 35,8%), de la valeur des expéditions manufacturières (28,3% à 28,2%) et, de façon plus marquée, de la valeur ajoutée (30,6% à 28,6%) (tableau 8.30).

– Les PME par groupe d'industries

Si l'on considère l'importance de ces variables selon les groupes d'industries, on constate en 1985 que les PME de 6 industries dominent le secteur manufacturier avec 64,3% des employés, 62,4% des salaires à la production, 60,8% de la valeur des expéditions manufacturières et 58,9% de la valeur ajoutée. Cette situation correspond sensiblement à celle qui prévalait en 1984 (tableau 8.9).

De 1982 à 1985, les industries qui affichent les meilleurs taux de progression annuels moyens en termes du nombre d'employés à la production sont celles du bois (9,3%), de la machinerie sauf électrique (8,0%) et du matériel de transport (5,9%). D'autre part, ce sont les industries du cuir et des produits connexes qui enregistrent la baisse la plus importante avec -6,3%, (tableau 8.32). En matière de valeur ajoutée, ce sont les industries du bois (17,0%), du tabac (15,3%) et de la machinerie (12,1%) qui montrent les taux d'augmentation annuels moyens les plus élevés. Sous ce rapport, ce sont également les industries du cuir et des produits connexes qui ont le résultat le plus faible, soit -5,7%, le seul groupe d'industries qui affiche une baisse (tableau 8.32).

Tableau 8.9
Employés, salaires, valeur ajoutée et valeur des expéditions des PME
Répartition selon les principales industries manufacturières
Québec
1984 et 1985

	Employés		Salaires		Valeur des expéditions manufact.		Valeur ajoutée	
	1984 %	1985 %	1984 %	1985 %	1984 %	1985 %	1984 %	1985 %
Aliments	7,4	7,3	7,8	7,6	18,5	17,9	8,9	8,7
Habillement	25,6	25,4	20,3	20,2	14,6	14,2	16,5	15,7
Bois	9,1	9,3	9,1	9,4	8,3	8,5	8,3	8,4
Meubles et articles d'ameublement	5,9	6,0	5,8	6,1	4,2	4,6	5,3	5,7
Imprimerie, édition et industries connexes	7,0	6,9	8,3	8,3	6,8	6,8	9,3	9,2
Produits métalliques	9,1	9,4	10,7	10,8	8,1	8,8	9,8	11,2
Total	**64,1**	**64,3**	**62,0**	**62,4**	**60,5**	**60,8**	**58,1**	**58,9**

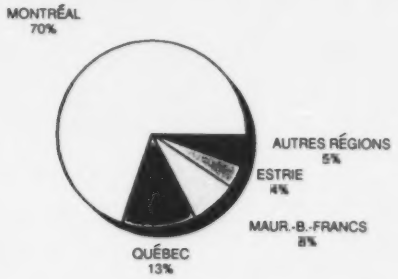
Source: Tableau 8.31

– Les PME manufacturières par région

En 1984, les régions de Montréal et de Québec regroupent près de 81% des PME du secteur manufacturier. On y compte plus de 81% des employés. Les PME de ces deux régions déboursent près de 85% des salaires versés dans le secteur manufacturier. La valeur de leurs expéditions manufacturières y atteint au-delà de 82% du total du secteur. Enfin, les PME de ces régions sont responsables de près de 85% de la valeur ajoutée du secteur manufacturier. Encore une fois, on constate, grâce à ces données, à quel point est énorme le poids de ces deux régions dans l'économie des PME.

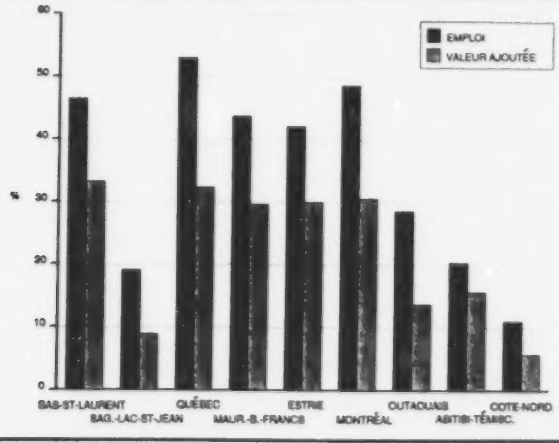
Dans la plupart des régions, on observe un recul plus ou moins marqué de l'importance des PME dans le secteur manufacturier au cours de la période de 1982 à 1984. C'est le cas notamment des régions de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec (tableau 8.33), où malgré une augmentation de la part des PME dans le nombre total d'établissements (78,8% en 1982 en regard de 84,6% en 1984), la part relative des employés de PME passe de 13,8% à 11,0%, celle des salaires de 8,9% à

Graphique 8.7
L'emploi dans les PME manufacturières
Répartition en pourcentage
Selon les régions administratives
Québec, 1984



Source: Tableau 8.33

Graphique 8.8
Les PME manufacturières
Importance relative dans l'ensemble manufacturier
Selon les régions administratives
Québec, 1984



Source: Tableau 8.33

6,3% et celles de la valeur des expéditions manufacturières et de la valeur ajoutée, de 9,0% et 11,7% à 5,7% dans les deux cas. Dans le cas de la région de Trois-Rivières, le recul est également important. Les parts des PME en ce qui concerne le nombre d'employés à la production et les salaires passent respectivement de 44,8% et 36,4% en 1982 à 43,7% et 33,2% en 1984. La valeur des expéditions et la valeur ajoutée des PME baissent, passant de 34,6% et 33,4% à 30,2% et 29,6% du total du secteur manufacturier au cours de la même période. Dans une moindre mesure, on constate également des reculs dans les régions suivantes: Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/Iles-de-la-Madeleine, Québec, Montréal et Abitibi-Témiscamingue.

Par ailleurs, on remarque une augmentation de la part relative des PME dans la production manufacturière totale, dans le cas des régions du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de l'Outaouais et de l'Estrie. Dans ce dernier cas, de 1982 à 1984, la part des PME dans le nombre d'employés passe de 37,9% à 42,1% et dans les salaires à la production de 30,7% à 33,8%. En matière de valeur des expéditions manufacturières et de valeur ajoutée, la part des PME sur le total du secteur atteint 29,8% et 29,9% en 1984 en regard de 29,4% et 26,9% en 1982.

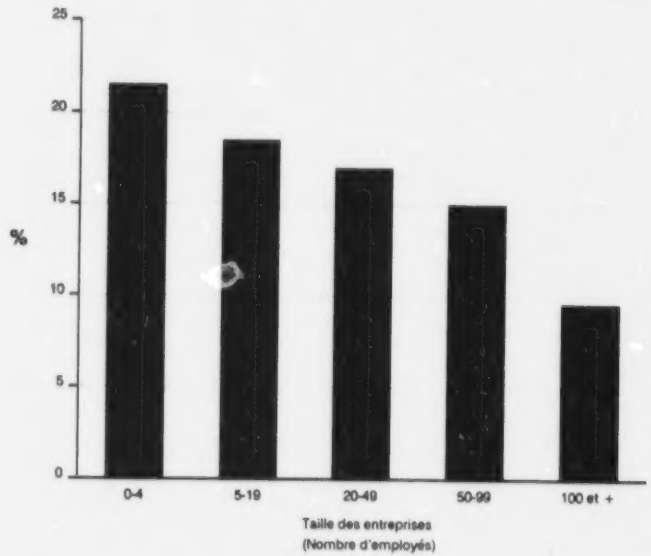
8.2.3- Le profil démographique des employés des PME

– Les jeunes dans les PME

En 1984, on compte au Québec quelque 285 000 travailleurs dont l'âge se situe entre 15 et 24 ans. Même s'ils représentent 13% du total des employés, ils constituent 18,1% des travailleurs des PME, et seulement 9,6% des employés des grandes entreprises. En somme, on constate que plus les entreprises sont petites plus la proportion des emplois occupés par les jeunes s'accroît (graphique 8.9). Les PME emploient un peu plus de 159 000 jeunes travailleurs, soit 55,8% de l'ensemble des travailleurs de ce groupe d'âge. Dans le cas des travailleurs plus âgés (25 ans et plus), cette proportion s'établit à 37,8%. Dans les grandes entreprises, on dénombre quelque 126 000 travailleurs de moins de 25 ans, soit 44,2% du total. Par comparaison, on trouve 62,2% des travailleurs de plus de 25 ans dans les grandes entreprises.

On observe également une autre différence, cette fois, en rapport avec la répartition des travailleurs des PME selon les secteurs d'activité. On trouve 2,5% des jeunes travailleurs dans le secteur primaire (1,8% pour l'ensemble des travailleurs), 20,3% dans le secteur secondaire (25,9% pour l'ensemble) et 75,9% dans le secteur tertiaire (72,3% pour le total).

Graphique 8.9
L'emploi total
Pourcentage occupé par les jeunes (15-24 ans)
Selon la taille des entreprises
Québec, 1984



Source: Tableau 8.34

D'autre part, près des deux tiers des jeunes travailleurs oeuvrent dans deux sous-secteurs du tertiaire, soit 26,3% dans le commerce de détail (20,7% pour l'ensemble) et 36,3% dans les services (32,0% pour l'ensemble des travailleurs). Enfin, alors que les jeunes travailleurs représentent 18% du total des employés des PME (tableau 8.35), ils forment plus de 20% de la main-d'oeuvre dans trois secteurs: les industries primaires (26,8%), le commerce de détail (22,7%) et les services (20,7%).

– Les femmes dans les PME

En 1984, les PME québécoises emploient quelque 305 300 femmes, soit un peu plus du tiers (34,7%) du total des employés des PME (tableau 8.37). La proportion des femmes dans les grandes entreprises est légèrement supérieure, soit 34,9%, alors que pour toutes les entreprises, 34,8% des emplois, soit quelque 762 500 emplois, sont occupés par des femmes (tableau 8.36). On peut observer une différence relativement plus marquée entre la part des emplois occupés par des femmes dans les entreprises de taille moyenne (32,7%) et celle dans les petites entreprises (35,2%). À l'intérieur de ce dernier groupe, on constate que plus les entreprises sont petites, plus la proportion des emplois occupés par des femmes s'accroît, atteignant 42,7% dans le cas des entreprises de moins de 4 employés (tableau 8.36).

En termes de répartition selon les secteurs d'activité, on observe que moins de 1% des emplois occupés par des femmes dans les PME sont du secteur primaire, un peu plus de 16% du secteur secondaire et près de 82% du secteur tertiaire. De plus, on remarque que deux industries du tertiaire regroupent près des deux tiers des emplois occupés par des femmes, soit les services (45,9%) et le commerce de détail (20,3%).

Enfin, on observe que la part des emplois occupés par des femmes dans les PME croît en allant du primaire vers le secondaire et le tertiaire. Ainsi, 16,9% des emplois du secteur primaire sont occupés par des femmes (5,3% dans les grandes entreprises); pour le secondaire cette part atteint 22,3% (18,6% pour les grandes entreprises) et elle se situe à 39,3% dans le secteur tertiaire (42,4% pour les grandes entreprises). Ainsi, les parts des emplois occupés par des femmes dans les PME et les grandes entreprises des secteurs secondaire et tertiaire sont sensiblement les mêmes. Dans le cas du secteur primaire, l'écart sous ce rapport, entre les PME et les grandes entreprises, est beaucoup plus marqué en raison de la très faible proportion des emplois occupés par des femmes dans les grandes entreprises (Tableau 8.37).

Tableau 8.10

Nombre et revenus des travailleurs autonomes ou à leur compte
Variations absolue et relative
Québec
1982 à 1985

Professions	Nombre		Revenus	
	Unité	%	000 $	%
Fermiers	(287)	(4,9)	64 911	7,7
Pêcheurs	(456)	(7,9)	(1 536)	(0,2)
Professions libérales	6 055	104,3	446 430	53,3
Vendeurs à commission	465	8,0	37 216	4,4
Propriétaires d'entreprise	26	0,5	291 726	34,8
Total	**5 803**	**100,0**	**838 747**	**100,0**

Source: Tableau 8.38

8.2.4- Les travailleurs autonomes[6]

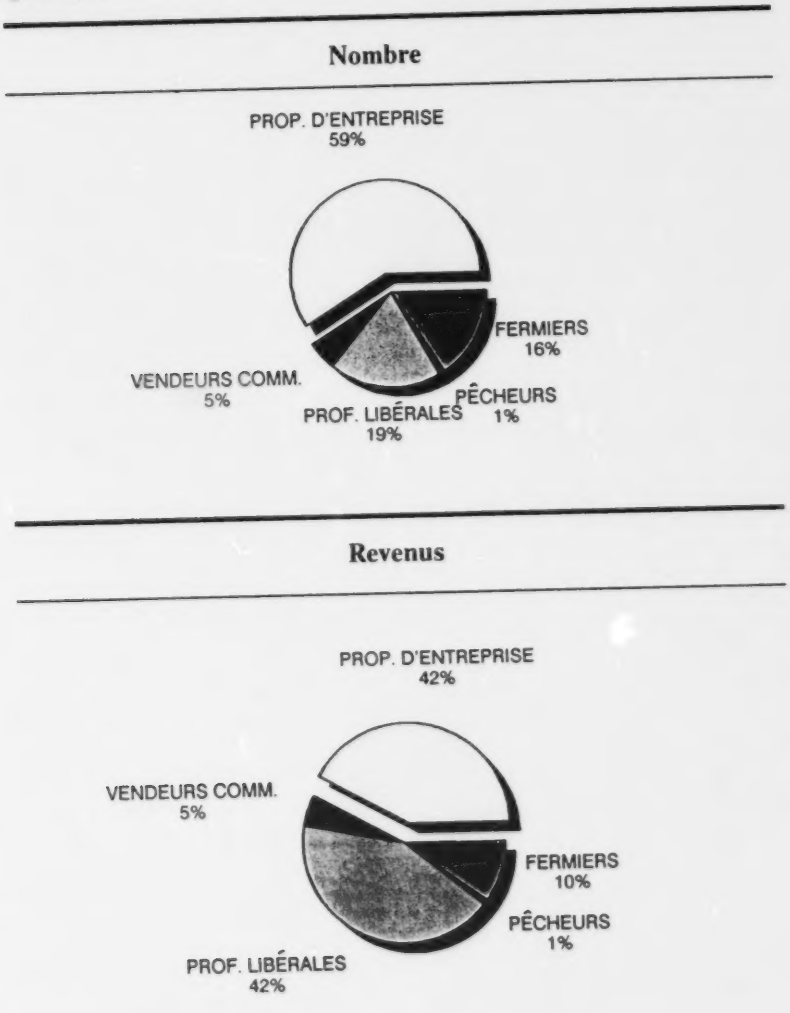
– L'importance et les revenus des travailleurs autonomes

En 1985, on compte près de 197 900 travailleurs autonomes au Québec, une hausse de 5 800 (3,0%), par rapport aux 192 100 de 1982. Cette augmentation résulte essentiellement de l'accroissement de plus de 6 000 du nombre des travailleurs autonomes dans la catégorie des professions libérales, soit 19,4% au cours de cette période. Par ailleurs, l'augmentation du nombre des vendeurs à commission et celle des propriétaires d'entreprises se trouve à peu près compensée par les pertes subies par le groupe des fermiers et celui des pêcheurs. Malgré ces changements, la part relative des travailleurs autonomes selon les professions en 1985 reste à peu près inchangée dans le cas des pêcheurs et des vendeurs à commission. Elle se modifie toutefois de façon légèrement plus marquée dans le cas des propriétaires d'entreprises (de 60,7% à 59,0%) et surtout dans celui des professions libérales (de 16,2% à 18,8%) (Tableau 8.38).

Les revenus des travailleurs autonomes passent de 3,5 milliards de dollars en 1982 à 4,4 milliards de dollars en 1985, une hausse de 25,7%. Seul le groupe des pêcheurs montre une baisse de

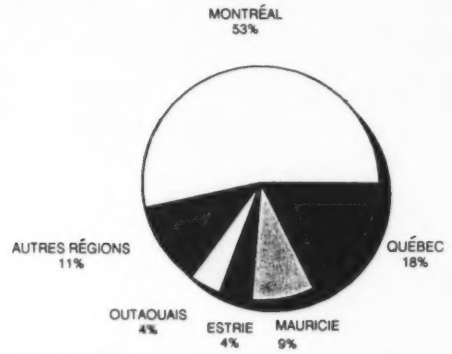
6. Par travailleur autonome, il faut entendre toute personne produisant une déclaration de revenus au Québec et dont l'essentiel des revenus provient d'un travail effectué à son propre compte.

Graphique 8.10
Nombre et revenu total des travailleurs autonomes
Répartition en pourcentage
Selon la profession
Québec, 1985



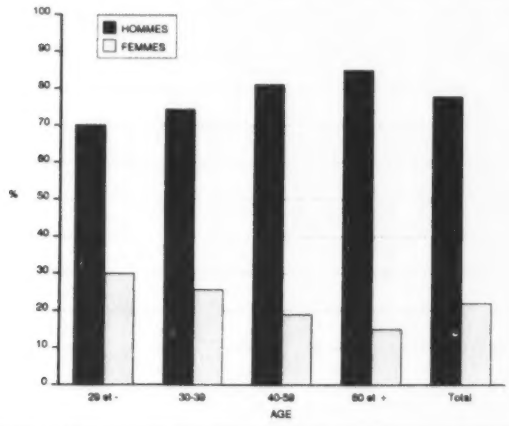
Source: Tableau 8.38

Graphique 8.11
Les travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition en pourcentage
Par région administrative
Québec, 1985



Source: Tableau 8.39

Graphique 8.12
Les travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition en pourcentage
Selon l'âge et le sexe
Québec, 1985



Source: Tableau 8.42

4,4% par rapport à 1982. En revanche, le groupe des professions libérales présente une hausse de plus de 31% au cours de la même période. De plus, seul ce dernier groupe augmente sa part relative dans l'ensemble des revenus des travailleurs autonomes, celle-ci passant de 39,5% à 42,1%.

– La répartition régionale

En ce qui concerne la répartition régionale, seules les régions de la Mauricie/Bois-Francs (4,9%), de Montréal (1,1%) et de l'Outaouais (11,6%) affichent des hausses absolues du nombre de travailleurs autonomes. En conséquence, les autres régions montrent des baisses de l'importance relative de leur nombre de travailleurs autonomes par rapport à l'ensemble.

Alors que le nombre de travailleurs autonomes appartenant au groupe des professions libérales est en hausse en 1985 dans toutes les régions du Québec par rapport à 1982 et celui des pêcheurs en baisse partout, on ne constate une hausse du nombre de fermiers que dans les régions de Montréal, de l'Outaouais, de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec, au cours de la même période. En contrepartie, le nombre de travailleurs autonomes dans la catégorie des vendeurs à commission ne baisse que dans les régions suivantes: Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/Iles-de-la-Madeleine, Québec et Abitibi-Témiscamingue.

– Les caractéristiques socioéconomiques

La baisse du nombre de travailleurs autonomes est essentiellement due à la diminution de leur nombre dans le groupe des fermiers, des pêcheurs et des propriétaires d'entreprises dans la catégorie de revenus de 10 000 $ et moins. De plus, même si les revenus des travailleurs autonomes s'accroissent globalement, dans la catégorie de revenus inférieurs à 10 000 $, on observe des baisses de revenus pour toutes les professions. Pour toutes les autres tranches de revenus, toutes les professions affichent des hausses de revenus de 1982 à 1985, sauf pour les professions libérales dans le groupe de revenus entre 25 000 $ et 50 000 $ et pour les fermiers dans celui entre 50 000 $ et 100 000 $.

Par ailleurs, on observe que 53,4% des femmes qui font partie du groupe des travailleurs autonomes ont moins de 40 ans alors que seulement 40,8% des hommes classés travailleurs autonomes ont moins de 40 ans (Tableau 8.42).

Enfin, la proportion des femmes par rapport à l'ensemble des travailleurs autonomes se situe autour de 10% dans le cas des pêcheurs et des fermiers, à près de 22% dans celui des professions libérales et près de 25% dans le cas des vendeurs à commission et celui des propriétaires d'entreprises (tableau 8.42).

8.2.5- Les coopératives

– L'évolution des principales variables

En 1986, on compte 1 373 coopératives financières au Québec. Elles regroupent près de 4 250 000 membres-propriétaires, soit près de 90% du total des membres des coopératives financières et non financières. Leur actif total s'élève à 25,9 milliards de dollars (plus de 95% du total des coopératives) et leurs revenus se chiffrent à 2,7 milliards de dollars (44,9% du total) (tableau 8.43).

Au 31 décembre 1985, les 982 coopératives non financières qui ont transmis un rapport annuel comprenaient quelque 481 000 membres. Elles possédaient des actifs totaux de 1,2 milliard de dollars, à peu près 5% du total des coopératives, et elles ont déclaré des revenus d'environ 3,3 milliards de dollars (55,1% du total de toutes les coopératives).

– La répartition par secteur coopératif

Le secteur coopératif des consommateurs compte 725 coopératives (73,8% du total des coopératives non financières). Elles regroupent plus de 429 000 membres (89,2% du total des membres), et représentent 31,7% du total des actifs et 10,6% des ventes totales de toutes les coopératives non financières.

En 1985, il existe 151 coopératives de producteurs, soit 15,4% du total des coopératives non financières[7]. Ces 151 coopératives de producteurs regroupent 9,4% du total des membres-propriétaires des coopératives de ce genre et elles représentent 62,8% du total des actifs et 86,2% du total des ventes de toutes les coopératives non financières.

Enfin, les coopératives de travailleurs forment 8,6% du total des coopératives non financières. Elles regroupent 0,9% du total des membres, possèdent 5,5% du total des actifs et réalisent 3,1% du total des ventes de toutes les coopératives non financières.

– La répartition régionale

En 1986, la région de Montréal regroupe 789 coopératives non financières et celle de Québec 447 coopératives du même genre, soit un total de 1 236 pour les deux régions. Ces coopératives représentent donc 63,8% de l'ensemble des coopératives non financières, soit un peu moins que le pourcentage de PME de ces deux régions.

Dans le cas des coopératives financières, ces deux mêmes régions comptent 60,8% du total de ce type de coopératives, soit 36,3% pour la région de Montréal et 24,5% pour la région de Québec en 1987.

---

7. Il s'agit ici des coopératives qui ont transmis un rapport annuel au 31 décembre 1985.

Les autres coopératives financières et non financières se répartissent à peu près également entre les autres régions.

On peut donc dire que les régions de Montréal et de Québec regroupent près des deux tiers des diverses catégories de coopératives.

8.3- Évolution des PME

8.3.1- Les tendances

Selon les divers facteurs qui ont été présentés, on a pu observer que l'importance économique des PME s'est accrue au cours des périodes considérées pour ce qui est du nombre de corporations, du nombre d'employés et des salaires et elle a diminué pour ce qui est des revenus (tableau 8.11).

En matière de revenus, malgré la hausse en termes absolus des revenus des PME dans tous les secteurs, on a constaté une baisse de la part qu'elles détiennent dans le total des revenus de l'ensemble des corporations. Ce glissement relatif est dû en grande partie au recul de la part relative des revenus des PME du secteur primaire et, dans une moindre mesure, à la diminution de la part des revenus des PME du secteur manufacturier.

Quant à la part du nombre des corporations que représentent les PME, elle reste stable pour l'ensemble avec un léger gain dans les secteurs primaire et secondaire.

Au chapitre du nombre d'employés, la part des PME s'accroît par rapport à l'ensemble des corporations, et ce dans chacun des secteurs, avec une hausse particulièrement importante dans le secteur primaire.

Enfin, la part des salaires versés par les PME s'accroît dans tous les secteurs d'activité et plus particulièrement dans le secteur primaire.

8.3.2- Certains indices de performance

Dans le cadre des travaux préparatoires à la publication du deuxième rapport du ministre délégué aux PME, des consultations ont été menées le printemps dernier auprès des représentants du monde des affaires, des universités et de la presse. À cette occasion, ceux-ci ont exprimé le souhait que la partie statistique de cette deuxième publication soit davantage illustrée. C'est donc à ce voeu que tentent de répondre les nombreux graphiques que l'on trouve dans le présent chapitre.

C'est dans la même perspective et conformément à un engagement du ministre délégué aux PME que sont présentés certains indices de santé ou de performance des PME. Le but de ces indices est donc de rendre plus visuelles les données chiffrées qui présentent la situation et l'évolution des PME.

Les indices retenus correspondent aux indicateurs économiques suivants:

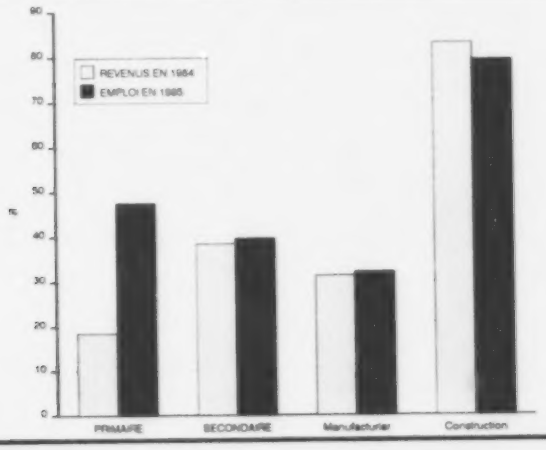
Tableau 8.11
Les PME à travers certaines variables
Variations absolues et relatives
Par secteur d'activité
Québec
1983, 1984, 1985, 1986 et 1987 (selon la disponibilité)

	Secteur primaire			Secteur secondaire			Secteur tertiaire		
	Année	Année	Var. en %	Année	Année	Var. en %	Année	Année	Var. en %
Nombre de corporations	1986	1987		1986	1987		1986	1987	
PME	5 320	5 771	8,5	32 990	33 423	1,3	115 640	119 571	3,4
Total	5 370	5 818	8,3	33 320	33 736	1,2	116 310	120 254	3,4
PME/total (%)	99,1	99,2		99,0	99,1		99,4	99,4	
Revenus (millions de $)	1983	1984		1983	1984		1983	1984	
PME	1 857	2 037	9,7	23 479	25 992	10,7	45 770	52 097	13,8
Total	6 571	10 930	66,3	55 482	67 504	21,7	86 603	100 586	16,1
PME/total (%)	28,3	18,6		42,3	38,5		52,9	51,8	
Nombre d'employés	1984	1985		1984	1985		1984	1985	
PME	16 600	18 400	10,9	224 300	243 800	8,7	631 600	674 900	6,9
Total	39 100	38 700	(1,0)	602 300	615 300	2,2	1 564 400	1 624 400	3,8
PME/total (%)	42,4	47,5		37,2	39,6		40,4	41,5	
Salaires (millions de $)	1984	1985		1984	1985		1984	1985	
PME	386	420	8,8	4 744	5 345	12,7	9 880	11 054	11,9
Total	1 077	1 121	4,1	13 758	14 634	6,4	29 047	31 205	7,4
PME/total (%)	35,8	37,5		34,5	36,5		34,0	35,4	

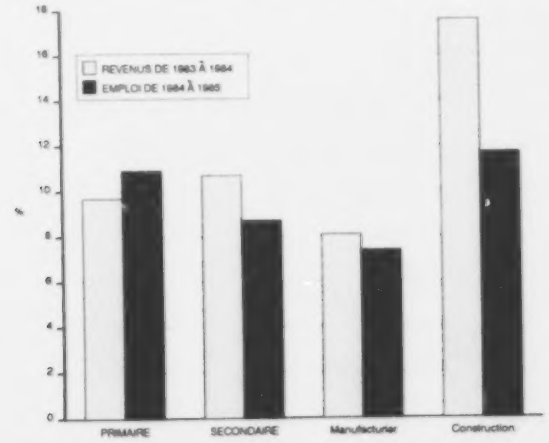
Source: Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC, 1987.

Graphique 8.13
Les PME des secteurs primaire et secondaire
Importance relative de l'emploi et des revenus
Par secteur d'activité
Québec, 1984 et 1985

En termes de revenus et d'emploi par secteur



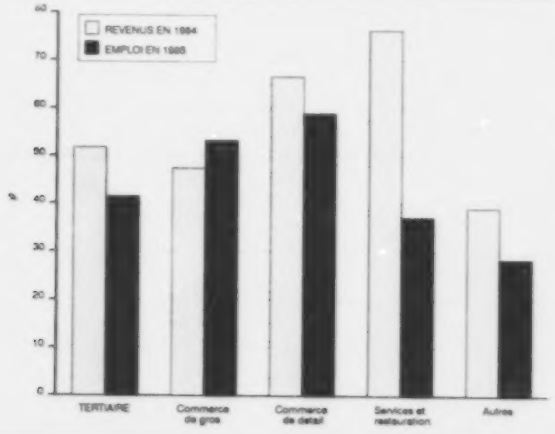
Variations annuelles



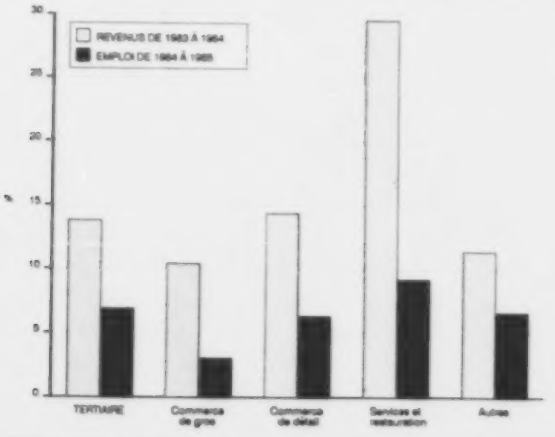
Sources: ministère du Revenu du Québec, 1987.
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise, 1987.

Graphique 8.14
Les PME du secteur tertiaire
Importance relative de l'emploi et des revenus
Par secteur d'activité
Québec, 1984 et 1985

En termes de revenus et d'emploi par secteur



Variations annuelles



Sources: ministère du Revenu du Québec, 1987.
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise, 1987.

l'emploi[8], la création d'entreprises et le nombre de faillites commerciales[9].

Il s'agit là d'indicateurs semblables à ceux qui ont été retenus par la U.S. Small Business Administration pour constituer un indice combiné. Tel que mentionné plus haut, nous ne disposons pas actuellement au Québec de séries statistiques suffisamment longues et détaillées sur les PME, ni de mécanismes appropriés de vérification statistique des données disponibles, ni des études économétriques permettant de pondérer les indicateurs de base. C'est pourquoi il n'est pas possible pour le moment de présenter un tel indice combiné.

Néanmoins, l'utilisation d'indices séparés permet d'illustrer les conditions économiques dans lesquelles évoluent les PME et le degré de dynamisme de ces entreprises. Chacun des indices a été calculé annuellement, avec 1980 comme année de base et il couvre la période de 1980 à 1986, à l'exception de l'emploi, dont la période se termine en 1985.

Selon les indices proposés (graphique 8.15), on peut observer que les conditions économiques peu propices qui persistent de 1980 à 1982 amènent une baisse du dynamisme des dirigeants de PME. Par la suite l'amélioration de ces conditions économiques provoque l'émergence d'un dynamisme renouvelé de la part de ces mêmes dirigeants.

Ainsi, on constate une augmentation considérable du nombre de faillites de PME de 1980 à 1982 et l'indice des faillites atteint à la fin de cette période 167,7 (1980 = 100). En revanche, à partir de 1982, il y a chute progressive du nombre de faillites et l'indice redescend graduellement, atteignant 108,5 en 1986.

En matière de création d'entreprises, on note qu'au cours de la période 1980-1982, il y a diminution du nombre d'incorporations, l'indice se situant à 95,0 en 1982. Puis il remonte jusqu'à 138,1 en 1986. Certes les variations n'ont pas la même amplitude que dans le cas des faillites mais elles reflètent néanmoins les mêmes réalités. Enfin, en ce qui concerne l'indice relatif au nombre d'employés, d'abord il descend jusqu'à 96,0 en 1982, ensuite il remonte graduellement, atteignant 115,6 en 1985.

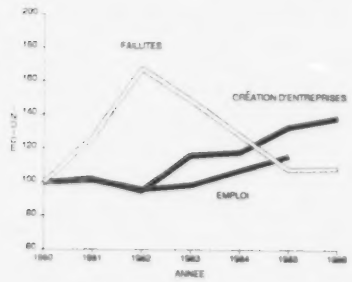
Finalement, on note que les variations pour chacun des indices sont essentiellement de même nature pour tous les secteurs d'activité, seule leur am-

---

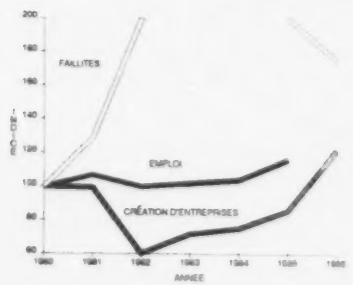
8. En raison de la nature et de la présentation des données disponibles en matière d'emploi, on considère comme PME les entreprises qui comptent moins de 100 employés, y compris celles du secteur manufacturier. Voir les définitions retenues.
9. Les données pour l'emploi proviennent de Statistique Canada, celles pour la création d'entreprises sont tirées des statistiques sur les nouvelles incorporations du Fichier central des entreprises, enfin celles pour le nombre de faillites commerciales proviennent de Consommation et Corporations Canada.

Graphique 8.15
Indices de performance des PME (1980 = 100)
Québec, 1980 à 1986

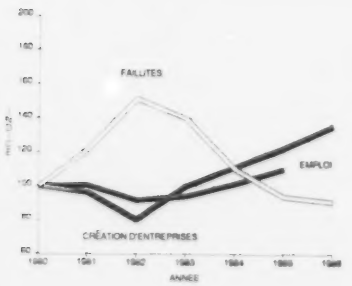
Tous les secteurs



Primaire



Secondaire



Tertiaire

Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

plitude change quelque peu de l'un à l'autre secteur. Ainsi, c'est dans le secteur primaire que l'amplitude des variations est la plus grande en matière de faillites, où l'indice atteint 252,5 en 1982 (1980 = 100), et au chapitre de la création d'entreprises, où l'indice se situe à 60,3 en 1982. Par ailleurs, c'est dans le secteur secondaire que l'amplitude des variations de l'emploi a été la plus forte, l'indice atteignant 91,7 en 1982. Enfin, c'est dans le secteur tertiaire que les niveaux maximum et minimum des indices de même que leur évolution se rapprochent le plus des indices globaux pour tous les secteurs réunis.

8.3.3- Les développements

– Le problème des données

La publication du rapport annuel sur l'état des PME et donc la nécessité d'évaluer la situation et l'évolution des PME se heurtent à de nombreuses difficultés dont la question des données ne constitue pas la moindre. En effet, il faut compter avec l'absence de séries statistiques suffisamment longues et des mécanismes systématiques de vérification appropriée des données disponibles ainsi que le manque de concordance entre les différentes sources de données.

Déjà l'an passé, dans le rapport du ministre délégué aux PME, ces problèmes avaient été abordés. Cependant, la correction de telles lacunes exige argent et effort mais surtout beaucoup de temps. Néanmoins, des décisions à ce sujet ont déjà été prises. Ainsi, des discussions sont en cours entre les représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce et ceux du Bureau de la statistique du Québec afin de constituer une base de données sur les PME qui soit valable. Par ailleurs, en réponse aux demandes exprimées en ce sens par les ministres fédéral et provinciaux responsables des PME, on assiste à la mise sur pied du projet pancanadien (fédéral, provinces et territoires) de statistiques sur les petites entreprises. Même si le début des travaux a pu être quelque peu retardé, le programme triennal prévu est en bonne voie de réalisation. Le gouvernement du Québec, dont la contribution financière et la représentation sont assurées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, participe activement au soutien et au suivi de l'exécution de ce projet.

– La Conférence PME 1987

On se souviendra que lors de la Conférence PME 1987 tenue en mai dernier, qui regroupait les représentants des milieux d'affaires et du gouvernement, les travaux avaient porté sur quatre thèmes majeurs: la gestion documentaire, la législation et la réglementation, l'information ainsi que la promotion des intérêts des PME. Les discussions ont permis d'établir entre les participants un certain nombre de consensus en rapport avec ces thèmes.

Sur la question de la gestion documentaire, les participants ont considéré comme prioritaire la nécessité de réduire la documentation gouvernementale et sont convenus de confier au ministre délégué aux PME la responsabilité de coordonner la révision de la documentation des divers ministères et organismes du gouvernement.

En matière de législation et de réglementation, les participants ont décidé d'assainir et de rationaliser la législation et la réglementation suivant une démarche incitative, par le truchement d'une structure légère et flexible. Le tout devrait se dérouler selon un processus intégrant les compétences du milieu et viser les entreprises de toutes tailles. À cet effet, les participants se sont entendus sur la nécessité de:

- publier un agenda semestriel des projets de lois et de règlements;
- ajouter une clause crépusculaire aux lois et règlements, adoptés à l'avenir;
- confier aux ministères et organismes la réalisation d'études d'impacts économiques des projets de lois et de règlements;
- harmoniser la réglementation avec la législation;
- établir un calendrier de révision des lois et règlements existants touchant les PME.

Au chapitre de l'information, on a choisi un certain nombre de moyens permettant d'améliorer l'échange d'information entre les dirigeants de PME et le gouvernement:

- le guichet unique;
- une banque de données sur les PME;
- un rapport annuel sur l'action du ministre délégué aux PME.

Enfin, quant à la promotion des intérêts des PME, il a été décidé que le ministre délégué se ferait le promoteur des intérêts des PME tant au sein de l'appareil gouvernemental qu'à l'extérieur, et selon des priorités s'inspirant des orientations adoptées à la Conférence PME 1987.

Commentaire final

Ultimement, l'intérêt du gouvernement du Québec à l'endroit de l'activité et de l'avenir des entreprises, notamment des PME, réside dans le fait qu'elles ont un rôle-moteur et capital à jouer en matière de développement économique. À cet égard, les efforts déployés par le gouvernement du Québec visent non seulement à faire reconnaître la primauté de ce rôle, mais également à fournir aux entreprises tous les instruments dont elles ont besoin pour atteindre cet objectif. De plus, le gouvernement a la responsabilité de créer, de maintenir et d'améliorer les conditions essentielles à l'exercice, par les entreprises, de ce rôle capital en matière de développement économique. Cette tâche de reconnaissance et d'appui, le gouvernement entend l'accomplir auprès des jeunes, des femmes et des hommes entrepreneurs et aussi auprès d'associations diverses, qui, dans tous les domaines de l'activité économique, par leurs efforts, leurs initiatives et leur dynamisme, contribuent à l'émergence et à l'expression du savoir-faire québécois.

La publication de ce rapport sur l'état et l'évolution des PME constitue, de la part du gouvernement du Québec, une façon tangible, parmi d'autres, de reconnaître et de soutenir cette contribution des entrepreneurs au mieux-être de la collectivité québécoise.

8.4- Complément statistique

Tableau 8.12
Nombre total de PME et de corporations actives
Répartition par secteur d'activité
Québec
1986 et 1987

	PME			TOTAL DES CORPORATIONS			PME / TOTAL DES CORPORATIONS	
	NOMBRE		VAR. %	NOMBRE		VAR. %	1986	1987
	1986	1987	87 / 86	1986	1987	87 / 86	%	%
Secteur primaire - total	5 320	5 771	8,5	5 370	5 818	8,3	99,1	99,2
Secteur secondaire - total	32 990	33 423	1,3	33 320	33 736	1,2	99,0	99,1
Industries manufacturières	15 110	14 847	(1,7)	15 370	15 091	(1,8)	98,3	98,4
Construction	17 880	18 576	3,9	17 950	18 645	3,9	99,6	99,6
Secteur tertiaire - total	115 640	119 571	3,4	116 310	120 254	3,4	99,4	99,4
Commerce de gros	12 030	11 863	(1,6)	12 130	11 939	(1,6)	99,2	99,2
Commerce de détail	27 470	27 724	0,9	27 610	27 871	0,9	99,5	99,5
Services aux entreprises	12 400	13 058	5,3	12 520	13 172	5,2	99,0	99,1
Hébergement et restauration	7 700	8 205	6,6	7 800	8 307	6,5	98,7	98,8
Autres (1)	56 040	58 741	3,1	56 260	58 965	4,8	99,6	99,6
Grand total	153 950	158 765	3,1	155 000	159 808	3,1	99,3	99,3

(1): Cette catégorie comprend les sous-secteurs suivants:

- Transport et entreposage
- Communications et services publics
- Intermédiaires financiers et assurances
- Services immobiliers et agents d'assurance
- Services d'enseignement
- Services de santé et services sociaux
- Autres services

Sources:

Le nombre total des corporations provient de la CSST et du ministère du Revenu du Québec.
Les proportions des secteurs sont calculées à partir des données du Fichier central des entreprises.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.13
Nombre et pourcentage de corporations actives
Répartition et variation annuelle selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1986 et 1987

Secteur d'activité	Petites		Moyennes		Grandes		Total		Petites	Moyennes	Grandes	Total
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1987\86	1987\86	1987\86	1987\86
	en nombre								Variation en nombre			
Secteur primaire - total	5 270	5 716	50	55	50	47	5 370	5 818	446	5	(3)	448
Secteur secondaire - total	31 630	32 061	1 360	1 362	330	313	33 320	33 736	431	2	(17)	416
Industries manufacturières	13 890	13 636	1 220	1 211	260	244	15 390	15 091	(254)	(9)	(16)	(279)
Construction	17 740	18 425	140	151	70	69	17 950	18 645	685	11	(1)	695
Secteur tertiaire - total	116 510	118 429	1 130	1 142	670	683	116 310	120 254	3 919	12	13	3 944
Commerce de gros	11 850	11 691	180	152	100	96	12 130	11 939	(159)	(28)	(4)	(191)
Commerce de détail	27 160	27 384	310	340	140	147	27 610	27 871	224	30	7	261
Services aux entreprises	12 290	12 953	110	105	110	114	12 510	13 172	663	(5)	4	662
Hébergement et restauration	7 510	8 018	190	187	100	102	7 800	8 307	508	(3)	2	507
Autres	55 700	58 383	340	358	220	224	56 260	58 965	2 683	18	4	2 705
Grand total	151 410	156 206	2 540	2 559	1 050	1043	155 000	159 808	4 796	19	(7)	4 808
									99,7%	0,4%	(0,1%)	100,0%
	en pourcentage											
Secteur primaire - total	3,5	3,7	1,9	2,1	5,0	4,5	3,5	3,6				
Secteur secondaire - total	20,9	20,5	53,7	53,2	31,5	30,0	21,5	21,1				
Industries manufacturières	9,2	8,7	48,1	47,3	24,7	23,4	9,9	9,4				
Construction	11,7	11,8	5,6	5,9	6,8	6,6	11,6	11,7				
Secteur tertiaire - total	75,6	75,8	44,4	44,6	63,5	65,5	75,0	75,2				
Commerce de gros	7,8	7,5	7,0	5,9	9,1	9,2	7,8	7,5				
Commerce de détail	17,9	17,5	12,1	13,3	13,5	14,1	17,8	17,4				
Services aux entreprises	8,1	8,3	4,5	4,1	10,6	10,9	8,1	8,2				
Hébergement et restauration	5,0	5,1	7,3	7,3	9,2	9,8	5,0	5,2				
Autres (1)	36,8	37,4	13,5	14,0	21,1	21,5	36,3	36,9				
Grand total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0				

(1) Dans le cas des petites et moyennes entreprises, cette catégorie comprend les sous-secteurs suivants selon les pourcentages (%) indiqués:

	1986	1987
Transports et entreposage	3,8	4,0
Communications et serv. publics	0,6	0,7
Interm. financiers et assur.	16,0	16,4
Serv. imm. et agents d'assur.	7,6	7,6
Serv. d'enseignement	0,3	0,3
Serv. de santé et serv. sociaux	0,9	1,0
Autres services	7,1	7,0
Total	36,3	37,0

Sources:
Le nombre total de corporations provient de la CSST et du ministère du Revenu du Québec.
Les proportions des secteurs sont calculées à partir des données du Fichier central des entreprises.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.14
Nombre de corporations actives
Répartitions absolue et relative
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1986 et 1987

ANNEE	Secteur d'activité	NOMBRE Petites	Moyennes	Grandes	TOTAL	POURCENTAGE Petites %	Moyennes %	Grandes %	TOTAL %
1984	Secteur primaire - total	5 270	50	50	5 370	98,1	0,9	1,0	100,0
	Secteur secondaire - total	31 630	1 360	330	33 320	94,9	4,1	1,0	100,0
	Industries manufacturières	13 890	1 220	260	15 370	90,4	7,9	1,7	100,0
	Construction	17 740	140	70	17 950	98,8	0,8	0,4	100,0
	Secteur tertiaire - total	114 510	1 130	670	116 310	98,4	1,0	0,6	100,0
	Commerce de gros	11 850	180	100	12 130	97,7	1,5	0,8	100,0
	Commerce de détail	27 160	310	140	27 610	98,4	1,1	0,5	100,0
	Services aux entreprises	12 290	110	110	12 510	98,2	0,9	0,9	100,0
	Hébergement et restauration	7 510	190	100	7 800	96,4	2,4	1,2	100,0
	Autres	55 700	340	220	56 260	99,0	0,6	0,4	100,0
	Grand total	151 410	2 540	1050	155 000	97,7	1,6	0,7	100,0
1987	Secteur primaire - total	5 716	55	47	5 818	98,2	1,0	0,8	100,0
	Secteur secondaire - total	32 061	1 362	313	33 736	95,0	4,0	1,0	100,0
	Industries manufacturières	13 636	1 211	244	15 091	90,4	8,0	1,6	100,0
	Construction	18 425	151	69	18 645	98,8	0,8	0,4	100,0
	Secteur tertiaire - total	118 429	1 142	683	120 254	98,5	0,9	0,6	100,0
	Commerce de gros	11 691	152	96	11 939	97,9	1,3	0,8	100,0
	Commerce de détail	27 384	340	147	27 871	98,2	1,3	0,5	100,0
	Services aux entreprises	12 953	105	114	13 172	98,3	0,8	0,9	100,0
	Hébergement et restauration	8 018	187	102	8 307	96,5	2,3	1,2	100,0
	Autres	58 383	358	224	58 965	99,0	0,6	0,4	100,0
	Grand total	156 206	2 559	1 043	159 808	97,7	1,6	0,7	100,0

Sources:

Le nombre total des corporations provient de la CSST et du ministère du Revenu du Québec.
Les proportions des secteurs sont calculées à partir des données du fichier central des entreprises.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.15
Nombre de corporations actives et de PME
Répartitions absolue et relative
Selon les régions administratives
Québec
1986 et 1987

	PME					Corporations				
	1986		1987		Var. 87/86	1986		1987		Var. 87/86
	Nombre	%	Nombre	%	%	Nombre	%	Nombre	%	%
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/ Iles-de-la-Madeleine	3 580	2,3	3 870	2,4	8,1	3 600	2,3	3 880	2,4	7,8
Saguenay/Lac-St-Jean	5 170	3,4	5 353	3,4	3,5	5 190	3,3	5 377	3,4	3,6
Québec	21 040	13,7	22 103	13,9	5,1	21 190	13,7	22 265	13,9	5,1
Mauricie/Bois-Francs	8 400	5,5	8 808	5,5	4,9	8 430	5,4	8 843	5,5	4,9
Estrie	5 190	3,4	5 328	3,4	2,7	5 210	3,4	5 345	3,3	2,6
Montréal	102 260	66,3	104 613	65,9	2,3	103 030	66,5	105 376	65,9	2,3
Outaouais	3 740	2,4	3 895	2,5	4,1	3 750	2,4	3 905	2,4	4,1
Abitibi-Témiscamingue	3 030	2,0	3 170	2,0	4,6	3 050	2,0	3 182	2,0	4,3
Côte-Nord et Nouveau-Québec	1 540	1,0	1 625	1,0	5,5	1 550	1,0	1 635	1,0	5,5
Grand total	153 950	100,0	158 765	100,0	3,1	155 000	100,0	159 808	100,0	3,1

Sources:
Le nombre total des corporations provient de la CSST et du ministère du Revenu du Québec.
Les proportions des secteurs sont calculées à partir des données du Fichier central des entreprises.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.16
Nombre de corporations actives et de PME
Répartitions absolue et relative par secteur
Selon les régions administratives
Québec
1987

	Secteur primaire			Secteur secondaire			Secteur tertiaire		
	Total	PME	% par région	Total	PME	% par région	Total	PME	% par région
Bas-St-Laurent/Gaspésie/ Iles-de-la-Madeleine	387	384	6,7	685	684	2,0	2 808	2 802	2,3
Saguenay/Lac-St-Jean	470	464	8,0	953	947	2,8	3 954	3 942	3,3
Québec	1 286	1 269	22,0	4 555	4 514	13,5	16 424	16 320	13,6
Mauricie/Bois-Francs	487	482	8,4	2 127	2 115	6,3	6 229	6 211	5,2
Estrie	321	320	5,5	1 144	1 138	3,4	3 880	3 870	3,2
Montréal	2 249	2 242	38,8	22 653	22 416	67,1	80 474	79 955	66,9
Outaouais	154	153	2,7	933	931	2,8	2 818	2 811	2,4
Abitibi-Témiscamingue	380	375	6,5	423	415	1,2	2 379	2 380	2,0
Côte-Nord et Nouveau-Québec	84	82	1,4	263	263	0,8	1 288	1 280	1,1
Grand total	5 818	5 771	100,0	33 736	33 423	100,0	120 254	119 571	100,0

Sources:
Le nombre total des corporations provient de la CSST et du ministère du Revenu du Québec.
Les proportions des secteurs sont calculées à partir des données du Fichier central des entreprises.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.17
PME ayant déclaré des revenus gagnés au Québec
Nombre et valeur des revenus
Par secteur d'activité
Québec
1983 et 1984

Secteur	PME				Revenus			
	1983		1984		1983		1984	
	NOMBRE	%	NOMBRE	%	000 000 $	%	000 000 $	%
Secteur primaire - total	3 914	3,6	4 134	3,7	1 857	2,6	2 037	2,5
Secteur secondaire - total	23 498	21,4	22 821	20,2	23 479	33,0	25 992	32,4
Industries manufacturières	11 817	10,8	10 627	9,4	16 951	23,8	18 318	22,9
Construction	11 681	10,6	12 194	10,8	6 528	9,2	7 674	9,6
Secteur tertiaire - total	82 489	75,0	86 089	76,1	45 770	64,4	52 097	65,1
Commerce de gros	9 152	8,3	9 477	8,4	10 955	15,4	12 097	15,1
Commerce de détail	20 507	18,7	21 388	18,9	17 247	24,3	19 723	24,6
Services aux entreprises	7 043	6,4	8 277	7,3	1 842	2,6	2 745	3,4
Hébergement et restauration	5 432	4,9	6 203	5,5	2 034	2,9	2 280	2,8
Autres	40 355	36,7	40 744	36,0	13 692	19,2	15 252	19,0
Total des PME	109 901	100,0	113 044	100,0	71 106	100,0	80 126	100,0
Total des PME/Corporations (%)		98,6		98,5		47,8		44,8

Note:
Les entreprises dont le secteur d'activité est indéterminé
et dont les données sont confidentielles ont été exclues.

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.18
Corporations actives déclarant des revenus au Québec
Répartition des revenus en valeur et en pourcentage
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1983 et 1984

	Petites		Moyennes		Grandes		Total	
	1983	1984	1983	1984	1983	1984	1983	1984
	en millions de $							
Secteur primaire - total	1 108	1 132	749	905	4 714	8 893	6 571	10 930
Secteur secondaire - total	13 538	13 811	9 941	12 181	32 003	41 512	55 482	67 504
Industries manufacturières	10 021	9 696	6 930	8 622	30 292	39 955	47 243	58 273
Construction	3 517	4 115	3 011	3 559	1 711	1 557	8 239	9 231
Secteur tertiaire - total	21 347	23 320	24 423	28 778	40 833	48 488	86 603	100 586
Commerce de gros	3 094	3 239	7 861	8 858	16 747	13 408	27 702	25 505
Commerce de détail	7 706	8 387	9 541	11 337	6 303	9 851	23 550	29 575
Services aux entreprises	1 198	1 601	644	1 144	647	1 050	2 489	3 795
Hébergement et restauration	1 495	1 759	539	521	460	502	2 494	2 782
Autres	7 854	8 334	5 838	6 918	16 676	23 677	30 368	38 929
Grand total	35 993	38 263	35 113	41 864	77 550	98 893	148 656	179 020
Répartition en %	%	%	%	%	%	%	%	%
Secteur primaire - total	3,1	3,0	2,1	2,2	6,1	9,0	4,4	6,1
Secteur secondaire - total	37,6	36,1	28,3	26,6	41,3	42,0	37,3	37,7
Industries manufacturières	27,8	25,3	19,7	18,8	39,1	40,4	31,8	32,6
Construction	9,8	10,8	8,6	7,8	2,2	1,6	5,5	5,2
Secteur tertiaire - total	59,3	60,9	69,6	62,8	52,7	49,0	58,3	56,2
Commerce de gros	8,6	8,5	22,4	19,3	21,6	13,6	18,6	14,2
Commerce de détail	21,4	21,9	27,2	24,7	8,1	10,0	15,8	16,5
Services aux entreprises	3,3	4,2	1,8	2,5	0,8	1,1	1,7	2,1
Hébergement et restauration	4,2	4,6	1,5	1,1	0,6	0,5	1,7	1,6
Autres	21,8	21,8	16,6	16,5	21,5	23,9	20,4	21,7
Grand total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note: Les entreprises dont le secteur d'activité est indéterminé et dont les données sont confidentielles ont été exclues.

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.19
Corporations actives déclarant des revenus au Québec
Répartition du nombre et des revenus
Selon la taille et le secteur d'activité
Québec
1983 et 1984

	1983						1984					
	PME		Grandes		Total		PME		Grandes		Total	
	nombre %	revenus %	nombre %	revenus %	nombre %	revenus %	nombre %	revenus %	nombre %	revenus %	nombre %	revenus %
Secteur primaire - total	98,7	27,3	1,3	72,7	100,0	100,0	99,0	18,6	1,0	81,4	100,0	100,0
Secteur secondaire - total	97,4	42,2	2,6	57,8	100,0	100,0	96,9	38,5	3,1	61,5	100,0	100,0
Industries manufacturières	95,2	35,7	4,8	64,3	100,0	100,0	94,0	31,4	6,0	68,6	100,0	100,0
Construction	99,6	79,1	0,4	20,9	100,0	100,0	99,5	83,1	0,5	16,9	100,0	100,0
Secteur tertiaire - total	99,0	52,1	1,0	47,9	100,0	100,0	98,9	51,8	1,1	48,2	100,0	100,0
Commerce de gros	96,5	39,5	3,5	60,5	100,0	100,0	96,4	47,4	3,6	52,6	100,0	100,0
Commerce de détail	99,4	73,0	0,6	27,0	100,0	100,0	99,3	66,7	0,7	33,3	100,0	100,0
Services aux entreprises	99,5	73,3	0,5	26,7	100,0	100,0	99,5	72,3	0,5	27,7	100,0	100,0
Hébergement et restauration	99,6	80,7	0,4	19,3	100,0	100,0	99,7	82,0	0,3	18,0	100,0	100,0
Autres	99,1	43,4	0,9	56,6	100,0	100,0	99,1	39,2	0,9	60,8	100,0	100,0
Grand total	98,6	47,2	1,4	52,8	100,0	100,0	98,5	44,8	1,5	55,2	100,0	100,0
Répartition en %	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Secteur primaire - total	3,6	2,6	3,4	6,1	3,6	4,4	3,7	2,5	2,2	9,0	3,6	6,1
Secteur secondaire - total	21,4	33,0	41,0	41,3	21,6	37,3	20,2	32,4	38,3	42,0	20,5	37,7
Industries manufacturières	10,8	23,8	38,1	39,1	11,1	31,8	9,4	22,9	35,3	40,4	9,8	32,6
Construction	10,6	9,2	2,9	2,2	10,5	5,5	10,8	9,6	3,0	1,6	10,7	5,1
Secteur tertiaire - total	75,0	64,4	55,6	52,6	74,8	58,3	76,1	65,1	59,5	49,0	75,7	56,2
Commerce de gros	8,3	15,4	21,4	21,6	8,5	18,6	8,4	15,1	18,5	13,6	8,6	14,2
Commerce de détail	18,7	24,3	8,2	8,1	18,5	15,8	18,9	24,6	8,3	10,0	18,7	16,5
Services aux entreprises	6,4	2,6	2,1	0,8	6,4	1,7	7,3	3,4	2,1	1,1	7,2	2,1
Hébergement et restauration	4,9	2,9	1,3	0,6	4,9	1,7	5,5	2,8	0,9	0,5	5,4	1,6
Autres	36,7	19,2	22,6	21,5	36,5	20,3	36,0	19,0	29,7	23,8	35,8	21,7
Grand total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note: Les entreprises dont le secteur d'activité est indéterminé et dont les données sont confidentielles ont été exclues.
Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.20
Nombre d'employés par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	38 700	18 400	20 300	16 500	1 900	3 900	16 400
Agriculture, forêt et pêche	15 600	14 400	1 200	13 100	1 300	700	500
Mines	23 100	4 000	19 100	3 400	600	3 200	15 900
Secteur secondaire	615 300	243 800	371 500	182 300	61 500	134 500	237 000
Industries manufacturières	517 600	166 300	351 300	114 500	51 800	121 400	229 900
Construction	97 700	77 500	20 200	67 800	9 700	13 100	7 100
Secteur tertiaire	1 624 400	674 900	949 500	559 500	115 400	250 400	699 100
Transport, communications, etc.	171 400	40 000	131 400	33 300	6 700	13 500	117 900
Commerce de gros	170 900	91 200	79 700	73 700	17 500	25 600	54 100
Commerce de détail	324 300	191 200	133 100	165 700	25 500	25 000	108 100
Finances	141 900	49 000	92 900	42 100	6 900	15 000	77 900
Services	815 900	303 500	512 400	244 700	58 800	171 300	341 100
Non classés	10 600	10 000	600	9 900	100	500	100
Total (2)	2 289 000	947 100	1 341 900	768 200	178 900	389 300	952 600

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.21
Nombre d'employés par secteur d'activité
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	1,7	2,0	1,5	2,2	1,1	1,0	1,7
Agriculture, forêt et pêche	0,7	1,5	0,1	1,7	0,7	0,2	0,1
Mines	1,0	0,4	1,4	0,4	0,3	0,8	1,7
Secteur secondaire	27,0	26,0	27,7	24,0	34,4	34,6	24,9
Industries manufacturières	22,7	17,7	26,2	15,1	29,0	31,2	24,1
Construction	4,3	8,3	1,5	8,9	5,4	3,4	0,7
Secteur tertiaire	71,3	72,0	70,8	73,8	64,5	64,4	73,4
Transport, communications, etc.	7,5	4,3	9,8	4,4	3,7	3,5	12,4
Commerce de gros	7,5	9,7	5,9	9,7	9,8	6,6	5,7
Commerce de détail	14,2	20,4	9,9	21,9	14,3	6,4	11,3
Finances	6,2	5,2	6,9	5,6	3,9	3,9	8,2
Services	35,8	32,4	38,2	32,3	32,9	44,1	35,8
Total (2)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.22
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Québec
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	100,0	47,5	52,5	42,6	4,9	10,1	42,4
Agriculture, forêt et pêche	100,0	92,3	7,7	84,0	8,3	4,5	3,2
Mines	100,0	17,3	82,7	14,7	2,6	13,9	68,8
Secteur secondaire	100,0	39,6	60,4	29,6	10,0	21,9	38,5
Industries manufacturières	100,0	32,1	67,9	22,1	10,0	23,5	44,4
Construction	100,0	79,3	20,7	69,4	9,9	13,4	7,3
Secteur tertiaire	100,0	41,5	58,5	34,4	7,1	15,4	43,0
Transport, communications, etc.	100,0	23,3	76,7	19,4	3,9	7,9	68,8
Commerce de gros	100,0	53,3	46,7	43,1	10,2	15,0	31,7
Commerce de détail	100,0	59,0	41,0	51,1	7,9	7,7	33,3
Finances	100,0	34,6	65,4	29,7	4,9	10,6	54,8
Services	100,0	37,2	62,8	30,0	7,2	21,0	41,8
Total (2)	100,0	41,4	58,6	33,6	7,8	17,0	41,6

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.23
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition selon les phases du cycle vital des entreprises
Québec
1978 à 1985

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
1978	2 145 500	778 800	1 366 700	610 100	168 700	392 900	973 800
Variations en nombre causées par:							
A. nouvelles entreprises	479 100	387 600	91 500	356 800	30 800	50 700	40 800
B. fermetures	(418 900)	(269 300)	(149 600)	(217 700)	(51 600)	(86 800)	(62 800)
solde (A - B)	60 200	118 300	(58 100)	139 100	(20 800)	(36 100)	(22 000)
C. entreprises à emploi croissant (1)	389 100	210 500	178 600	181 300	29 200	76 700	101 900
D. entreprises à emploi décroissant (1)	(305 800)	(100 500)	(205 300)	(77 400)	(23 100)	(50 500)	(154 800)
solde (C - D)	83 300	110 000	(26 700)	103 900	6 100	26 200	(52 900)
Variations nettes: en nombre	143 500	228 300	(84 800)	243 000	(14 700)	(9 900)	(74 900)
en pourcentage	6,7	29,3	(6,2)	39,8	(8,7)	(2,5)	(7,7)
1985 (selon la taille de 1978)	2 289 000	1 007 100	1 281 900	853 100	154 000	383 000	898 900
1985 (selon la taille de 1984)	2 289 000	947 100	1 341 900	768 200	178 900	389 300	952 600
Effectifs reclassés (2)	0	(60 000)	60 000	(84 900)	24 900	6 300	53 700

(1) Il s'agit d'entreprises en activité tout au long de la période.
(2) L'emploi en 1985 (selon la taille de 1984) moins l'emploi en 1985 (selon la taille de 1978).

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.24
Nombre total d'employés
Variations annuelles en nombre et en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Québec
1978 à 1985

	TOTAL		PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
			(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
					Emploi total			
1978	2 145 500		778 800	1 366 700	610 100	168 700	392 900	973 800
1979	2 203 500		805 000	1 398 500	636 100	168 900	402 600	995 900
1980	2 264 500		819 500	1 445 000	648 700	170 800	398 000	1 047 000
1981	2 275 300		830 700	1 444 600	660 300	170 400	399 100	1 045 500
1982	2 125 100		786 600	1 338 500	631 500	155 100	369 500	969 000
1983	2 049 400		806 700	1 242 700	652 400	154 300	352 700	890 000
1984	2 212 000		878 200	1 333 800	705 200	173 000	381 700	952 100
1985 (1)	2 289 000		947 100	1 341 900	768 200	178 900	389 300	952 600
		%			**Variations en nombre**			
1978-1979	58 300	2,7	48 800	9 500	47 100	1 700	6 000	3 500
1979-1980	60 800	2,8	25 800	35 000	28 400	(2 600)	3 000	32 000
1980-1981	11 000	0,5	23 000	(12 000)	26 600	(3 600)	2 400	(14 400)
1981-1982	(150 400)	(6,6)	(46 300)	(104 100)	(30 800)	(15 500)	(32 200)	(71 900)
1982-1983	(75 500)	(3,6)	25 800	(101 300)	31 700	(5 900)	(26 100)	(75 200)
1983-1984	162 300	7,9	101 900	60 400	89 400	12 500	23 000	37 400
1984-1985	77 400	3,5	69 300	8 100	63 300	6 000	7 600	500
					Variations en pourcentage			
1978-1979	100,0		83,7	16,3	80,8	2,9	10,3	6,0
1979-1980	100,0		42,4	57,6	46,7	(4,3)	4,9	52,6
1980-1981	100,0		209,1	(109,1)	241,8	(32,7)	21,8	(130,9)
1981-1982	100,0		30,8	69,2	20,5	10,3	21,4	47,8
1982-1983	100,0		(34,2)	134,2	(42,0)	7,8	34,6	99,6
1983-1984	100,0		62,8	37,2	55,1	7,7	14,2	23,0
1984-1985	100,0		89,5	10,5	81,7	7,8	9,8	0,6

(1) : Les nombres d'emplois indiqués sont ceux qui ont été relevés en 1985 dans les entreprises classées selon leur taille de 19
Note: L'addition de la variation annuelle et de la donnée de base ne correspond à la donnée de l'année ultérieure que dans le cas du total, à cause du reclassement annuel des établissements, selon la taille.

Source:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.25
Nombre total d'employés
Variations annuelles en nombre et en pourcentage
Par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Québec
1984 à 1985

Secteur d'activité	Total	PME (- de 100)	Grandes (100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Variations en nombre							
Secteur primaire	(400)	1 800	(2 200)	2 000	(200)	(1 400)	(800)
Secteur secondaire	13 000	19 500	(6 500)	17 800	1 700	(100)	(6 400)
Manufacturier	5 900	11 400	(5 500)	10 200	1 200	(800)	(4 700)
Construction	7 100	8 100	(1 000)	7 600	500	700	(1 700)
Secteur primaire	60 000	43 300	16 700	39 000	4 300	9 000	7 700
Transport et communications	300	2 100	(1 800)	2 600	(500)	(200)	(1 600)
Commerce de gros	3 600	2 700	900	2 600	100	(200)	1 100
Commerce de détail	14 900	9 900	5 000	9 200	700	1 200	3 800
Finances	5 900	3 100	2 800	2 700	400	400	2 400
Services	35 300	25 500	9 800	21 900	3 600	7 800	2 000
Total (1)	77 400	69 300	8 100	63 300	6 000	7 600	500
Variations en pourcentage							
Secteur primaire	(1,0)	10,9	(10,7)	13,8	(10,0)	(26,4)	(4,7)
Secteur secondaire	2,2	8,7	(1,7)	10,8	2,8	(0,1)	(2,6)
Manufacturier	1,2	7,4	(1,5)	9,8	2,4	(0,7)	(2,0)
Construction	7,8	11,7	(4,7)	12,6	5,4	5,6	(19,3)
Secteur tertiaire	3,8	6,9	1,8	7,5	3,8	3,6	1,1
Transport et comm.	0,2	5,6	(1,4)	8,5	(7,0)	(2,2)	(1,3)
Commerce de gros	2,2	3,0	1,1	3,7	0,6	(0,8)	2,1
Commerce de détail	4,8	6,3	3,9	5,9	2,8	5,0	3,6
Finances	4,3	6,8	3,0	6,9	6,2	2,0	3,2
Services	4,5	9,2	1,9	9,8	6,5	4,8	0,6
Total (1)	3,5	7,9	0,6	9,0	3,5	2,0	0,1

(1) : Le total inclut les emplois non classés.

Source:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.26
Nombre d'employés par secteur d'activité
Selon la taille des entreprises
Canada
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	269 500	127 600	141 900	112 600	15 000	40 200	101 700
Agriculture, forêt et pêche	95 400	87 900	7 500	83 000	4 900	6 500	1 000
Mines	174 100	39 700	134 400	29 600	10 100	33 700	100 700
Secteur secondaire	2 338 100	860 900	1 477 200	653 600	207 300	494 300	982 900
Industries manufacturières	1 892 200	526 300	1 365 900	363 600	162 700	422 000	943 900
Construction	445 900	334 600	111 300	290 000	44 600	72 300	39 000
Secteur tertiaire	6 730 100	2 726 900	4 003 200	2 259 800	467 100	975 900	3 027 300
Transport, communications, etc.	703 700	163 000	540 700	130 300	32 700	83 400	457 300
Commerce de gros	835 600	354 200	481 400	286 900	67 300	127 200	354 200
Commerce de détail	1 354 000	710 600	643 400	616 900	93 700	123 600	519 800
Finances	634 200	197 500	436 700	165 300	32 200	74 700	362 000
Services	3 202 600	1 301 600	1 901 000	1 060 400	241 200	567 000	1 334 000
Non classés	37 000	36 500	500	36 000	500	500	0
Total (2)	9 374 700	3 751 900	5 622 800	3 062 000	689 900	1 510 900	4 111 900

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.27
Nombre d'employés par secteur d'activité
Répartition en pourcentage
Selon la taille des entreprises
Canada
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	2,9	3,4	2,5	3,7	2,2	2,7	2,5
Agriculture, forêt et pêche	1,0	2,3	0,1	2,7	0,7	0,4	0,1
Mines	1,9	1,1	2,4	1,0	1,5	2,2	2,4
Secteur secondaire	24,9	22,9	26,3	21,3	30,0	32,7	23,9
Industries manufacturières	20,2	14,0	24,3	11,9	23,6	27,9	23,0
Construction	4,8	8,9	2,0	9,5	6,5	4,8	0,9
Secteur tertiaire	71,8	72,7	71,2	75,8	67,7	64,6	73,6
Transport, communications, etc.	7,5	4,3	9,6	4,3	4,7	5,5	11,1
Commerce de gros	8,9	9,4	8,6	9,4	9,8	8,4	8,6
Commerce de détail	14,4	18,9	11,4	20,1	13,6	8,2	12,6
Finances	6,8	5,3	7,8	5,4	4,7	4,9	8,8
Services	34,2	34,7	33,8	34,6	35,0	37,5	32,4
Total (2)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.28
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition en pourcentage
Selon le secteur d'activité
Canada
1985 (1)

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
Secteur primaire	100,0	47,4	52,6	41,8	5,6	14,9	37,7
Agriculture, forêt et pêche	100,0	92,2	7,8	87,1	5,1	6,8	1,0
Mines	100,0	22,8	77,2	17,0	5,8	19,4	57,8
Secteur secondaire	100,0	36,9	63,1	28,0	8,9	21,1	42,0
Industries manufacturières	100,0	27,8	72,2	19,2	8,6	22,3	49,9
Construction	100,0	75,0	25,0	65,0	10,0	16,3	8,7
Secteur tertiaire	100,0	40,5	59,5	33,6	6,9	14,5	45,0
Transport, communications, etc.	100,0	23,1	76,9	18,5	4,6	11,9	65,0
Commerce de gros	100,0	42,4	57,6	34,3	8,1	15,2	42,4
Commerce de détail	100,0	52,5	47,5	45,6	6,9	9,1	38,4
Finances	100,0	32,2	68,8	26,1	5,1	11,8	57,0
Services	100,0	40,6	59,4	33,1	7,5	17,7	41,7
Total (2)	100,0	40,0	60,0	32,6	7,4	16,1	43,9

(1) : Les données présentées correspondent aux emplois déclarés par les entreprises en 1985 mais selon leur taille de 1984; l'écart qui en résulte a été jugé peu important.
(2) : Exclut les emplois de l'administration publique.

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.29
Nombre d'employés par taille d'entreprises
Répartition selon les phases du cycle vital des entreprises
Canada
1978 à 1985

	TOTAL	PME	GRANDES	Taille des entreprises selon l'emploi			
		(- de 100)	(100 et +)	Petites 1-49	Moyennes 50-99	Grandes 100-499	Très grandes 500 et +
1978	8 185 600	3 018 500	5 167 100	2 411 800	606 700	1 389 700	3 777 400
Variations en nombre causées par:							
A. nouvelles entreprises	1 813 800	1 498 500	315 300	1 376 700	121 800	171 800	143 500
B. fermetures	(1 376 900)	(962 100)	(414 800)	(806 700)	(155 400)	(258 400)	(156 400)
solde (A - B)	436 900	536 400	(99 500)	570 000	(33 600)	(86 600)	(12 900)
C. entreprises à emploi croissant (1)	1 812 300	944 900	867 400	795 800	149 100	316 400	551 000
D. entreprises à emploi décroissant (1)	(1 060 000)	(425 600)	(634 400)	(340 500)	(85 100)	(177 600)	(456 800)
solde (C - D)	752 200	519 300	233 000	455 300	64 000	138 800	94 200
Variations nettes: en nombre	1 189 100	1 055 700	133 400	1 025 300	30 400	52 200	81 300
en pourcentage	14,5	35,0	2,6	42,5	5,0	3,8	2,2
1985 (selon la taille de 1978)	9 374 700	4 074 200	5 300 500	3 437 100	637 100	1 441 900	3 858 700
1985 (selon la taille de 1984)	9 374 700	3 751 900	5 622 800	3 062 000	689 900	1 510 900	4 111 900
Effectifs reclassés (2)	0	(322 300)	322 300	(375 100)	52 800	69 000	253 200

(1) Il s'agit d'entreprises en activité tout au long de la période.
(2) L'emploi en 1985 (selon la taille de 1984) moins l'emploi en 1985 (selon la taille de 1978).

Source :
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.30
PME manufacturières
Evolution de certaines variables
Québec
1982 à 1984

Variables	1982	1983	1984	1983/1982	1984/1983
	NOMBRE			Variations en %	
Nombre d'établissements	9 430	9 438	9 712	0,1	2,9
PME	10 309	10 331	10 649	0,2	3,1
Total	91,5	91,4	91,2		
Part des PME en %					
Nombre d'employés à la production	153 145	153 714	163 392	0,4	6,3
PME	341 570	340 724	355 020	(0,2)	4,2
Total	44,8	45,1	46,0		
Part des PME en %					
	(000 $)				
Salaires à la production	2 277 132	2 353 658	2 636 409	3,4	12,0
PME	6 347 527	6 721 160	7 364 107	5,9	9,6
Total	35,9	35,0	35,8		
Part des PME en %					
Valeur des expéditions manufacturières	13 871 546	14 636 061	16 051 760	5,5	9,7
PME	49 097 262	52 100 839	56 998 633	6,1	9,4
Total	28,3	28,1	28,2		
Part des PME en %					
Valeur ajoutée manufacturière	5 793 018	6 228 490	6 780 703	7,5	8,9
PME	18 927 988	20 789 853	23 671 797	9,8	13,9
Total	30,6	30,0	28,6		
Part des PME en %					

Source:
Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.31
PME manufacturières
Répartition des principales variables
Par secteur d'activité
Québec
1985 (1)

	Employés à la production		Salaires à la production		Valeur des expéditions manufacturières		Valeur ajoutée manufacturière	
	Nombre	%	000 $	%	000 $	%	000 $	%
Aliments	12 058	7,3	211 172	7,6	3 027 215	17,9	631 222	8,7
Boissons	1 287	0,8	27 128	1,0	237 938	1,4	118 193	1,6
Tabac	52	0,0	964	0,0	8 493	0,1	4 194	0,1
Produits en caoutchouc	x	x	x	x	x	x	x	x
Produits en matière plastique	4 564	2,8	77 480	2,8	523 632	3,1	205 628	2,8
Cuir et produits connexes	4 777	2,9	65 491	2,4	275 564	1,6	142 960	2,0
Textiles de première transformation	2 673	1,6	41 887	1,5	370 599	2,2	134 325	1,9
Produits textiles	5 952	3,6	86 583	3,1	479 659	2,8	208 569	2,9
Habillement	41 709	25,4	562 264	20,2	2 402 013	14,2	1 136 875	15,7
Bois	15 219	9,3	262 702	9,4	1 438 253	8,5	608 432	8,4
Meubles et articles d'ameublement	9 948	6,0	170 967	6,1	774 211	4,6	411 781	5,7
Papier et produits connexes	3 882	2,4	80 870	2,9	546 229	3,2	227 757	3,1
Imprimerie, édition et industries connexes	11 315	6,9	232 105	8,3	1 148 484	6,8	669 332	9,2
Première transformation des métaux	2 163	1,3	45 645	1,6	244 522	1,4	115 011	1,6
Produits métalliques	15 394	9,4	300 202	10,8	1 496 039	8,8	809 870	11,2
Machinerie (sauf électrique)	6 069	3,7	130 023	4,7	679 701	4,0	351 038	4,8
Matériel de transport	3 717	2,3	71 809	2,6	358 537	2,1	176 789	2,4
Produits électriques et électroniques	5 532	3,4	93 962	3,4	660 663	3,9	276 730	3,8
Produits minéraux non métalliques	x	x	x	x	x	x	x	x
Produits raffinés du pétrole et du charbon	146	0,1	3 044	0,1	64 283	0,4	17 876	0,2
Industrie chimique	3 914	2,4	74 870	2,7	869 782	5,1	346 932	4,8
Autres industries manufacturières	x	x	x	x	x	x	x	x
Total toutes industries	164 480	100,0	2 785 194	100,0	16 915 629	100,0	7 255 456	100,0

x : Données confidentielles
(1) : Pour chaque groupe d'industries du secteur manufacturier, il s'agit d'estimations préliminaires basées sur la structure de 1984.

Source:
Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières au Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.32
PME manufacturières
Evolution de l'emploi et de la valeur ajoutée
Par secteur d'activité
Québec
1982 à 1985

	Employés à la production			Valeur ajoutée manufacturière		
	1982	1985 (1)	Var. ann.	1982	1985 (1)	Var. ann.
	nombre		%	milliers de dollars		%
Aliments	12 086	12 058	(0,1)	571 145	631 222	3,4
Boissons	1 266	1 287	0,5	115 042	118 193	0,9
Tabac	58	52	(3,6)	2 724	4 194	15,3
Produits en caoutchouc	x	x	x	x	x	x
Produits en matière plastique	4 707	4 564	(1,0)	177 551	205 628	5,0
Cuir et produits connexes	5 810	4 777	(6,3)	170 634	142 960	(5,7)
Textiles de première transformation	2 867	2 673	(2,3)	114 677	134 325	5,4
Produits textiles	5 659	5 952	1,7	174 594	208 569	6,0
Habillement	39 410	41 709	1,9	1 008 126	1 136 875	4,0
Bois	11 650	15 219	9,3	378 461	608 432	17,0
Meubles et articles d'ameublement	9 710	9 948	0,8	304 994	411 781	10,4
Papier et produits connexes	3 851	3 882	0,3	174 306	227 757	9,2
Imprimerie, édition et industries connexes	9 861	11 315	4,7	503 705	669 332	9,8
Première transformation des métaux	2 205	2 163	(0,6)	99 255	115 011	5,0
Produits métalliques	14 754	15 394	1,4	604 399	809 870	10,1
Machinerie (sauf électrique)	4 818	6 069	8,0	248 400	351 038	12,1
Matériel de transport	3 134	3 717	5,9	131 220	176 789	10,3
Produits électriques et électroniques	4 948	5 532	3,8	217 918	276 730	8,2
Produits minéraux non métalliques	4 178	x	x	191 327	x	x
Produits raffinés du pétrole et du charbon	132	146	3,4	14 326	17 876	7,6
Industrie chimique	3 370	3 914	5,1	269 126	346 932	8,7
Autres industries manufacturières	x	x	x	x	x	x
Total toutes industries	153 145	164 480	2,4	5 793 018	7 255 456	7,7

x : Données confidentielles
(1) : Pour chaque groupe d'industries du secteur manufacturier, il s'agit d'estimations préliminaires basées sur la structure de 1984.

Source:
Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières au Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.33
PME manufacturières
Evolution des principales variables par région administrative
Québec
1982 à 1984

REGION ADMINISTRATIVE	Unités	1982	1983	1984	Part des PME dans le secteur manufacturier de la région (%) 1982	1983	1984
BAS-SAINT-LAURENT/GASPESIE/ILES-DE-LA-MADELEINE							
Nombre d'établissements	N	187	181	189	91,2	91,4	90,9
Nombre d'employés à la production	N	2 266	2 403	2 420	51,3	56,1	46,5
Salaires à la production	000$	33 081	35 511	38 418	40,7	42,8	37,1
Valeur des expéditions manufacturières	000$	177 721	194 901	212 522	37,6	42,5	35,5
Valeur ajoutée manufacturière	000$	73 556	83 357	86 435	35,7	41,9	33,2
SAGUENAY/LAC-SAINT-JEAN							
Nombre d'établissements	N	196	201	215	85,6	86,6	88,1
Nombre d'employés à la production	N	1 761	1 934	2 518	13,5	14,7	19,0
Salaires à la production	000$	30 309	33 082	45 480	8,7	8,6	11,4
Valeur des expéditions manufacturières	000$	186 755	244 719	326 799	7,8	9,7	12,0
Valeur ajoutée manufacturière	000$	75 590	81 882	106 896	8,2	7,5	8,9
QUEBEC							
Nombre d'établissements	N	1 262	1 257	1 307	93,1	92,8	92,5
Nombre d'employés à la production	N	18 748	18 970	20 821	52,1	53,0	53,0
Salaires à la production	000$	280 197	289 292	338 620	44,0	44,0	44,2
Valeur des expéditions manufacturières	000$	1 685 356	1 774 704	2 040 868	33,0	33,0	31,8
Valeur ajoutée manufacturière	000$	674 624	736 874	829 533	35,7	36,3	32,3

à suivre...

Tableau 8.33 (suite)
PME manufacturières
Evolution des principales variables par région administrative
Québec
1982 à 1984

RÉGION ADMINISTRATIVE	Unités	1982	1983	1984	Part des PME dans le secteur manufacturier de la région (%) 1982	1983	1984
MAURICIE/BOIS-FRANCS							
Nombre d'établissements	N	773	752	784	92,6	91,5	91,2
Nombre d'employés à la production	N	12 927	12 524	13 057	44,8	42,6	43,7
Salaires à la production	000$	190 468	190 264	207 164	36,4	33,3	33,2
Valeur des expéditions manufacturières	000$	1 227 191	1 241 308	1 322 357	34,6	32,0	30,2
Valeur ajoutée manufacturière	000$	444 506	480 127	523 686	33,4	32,6	29,6
ESTRIE							
Nombre d'établissements	N	344	352	367	90,8	90,0	90,4
Nombre d'employés à la production	N	5 616	5 992	6 454	37,9	39,5	42,1
Salaires à la production	000$	78 877	84 730	98 229	30,7	31,3	33,8
Valeur des expéditions manufacturières	000$	455 109	455 140	510 539	29,4	28,2	29,8
Valeur ajoutée manufacturière	000$	188 199	213 633	240 014	26,9	28,2	29,9
MONTRÉAL							
Nombre d'établissements	N	6 375	6 404	6 552	91,7	91,7	91,5
Nombre d'employés à la production	N	108 564	108 315	114 564	47,3	47,7	48,6
Salaires à la production	000$	1 612 963	1 662 831	1 849 575	38,8	38,1	38,8
Valeur des expéditions manufacturières	000$	9 809 340	10 360 252	11 283 205	29,5	29,3	29,7
Valeur ajoutée manufacturière	000$	4 211 131	4 485 280	4 847 689	32,4	31,6	30,5

à suivre...

Tableau 8.33 (suite et fin)
PME manufacturières
Evolution des principales variables par région administrative
Québec
1982 à 1984

REGION ADMINISTRATIVE	Unités	1982	1983	1984	Part des PME dans le secteur manufacturier de la région (%) 1982	1983	1984
OUTAOUAIS							
Nombre d'établissements	N	144	143	146	88,3	89,4	87,4
Nombre d'employés à la production	N	1 759	1 980	2 022	26,2	29,1	28,5
Salaires à la production	000$	25 347	29 802	32 288	17,5	18,8	18,0
Valeur des expéditions manufacturières	000$	154 050	180 985	178 129	9,5	12,5	10,0
Valeur ajoutée manufacturière	000$	61 300	76 644	79 576	12,4	16,6	13,6
ABITIBI/TEMISCAMINGUE							
Nombre d'établissements	N	108	105	108	78,8	77,7	77,1
Nombre d'employés à la production	N	1 075	1 184	1 192	21,0	21,2	20,3
Salaires à la production	000$	18 834	21 298	20 839	16,0	16,0	14,9
Valeur des expéditions manufacturières	000$	132 787	148 019	143 578	19,7	18,0	16,8
Valeur ajoutée manufacturière	000$	47 601	54 768	53 406	18,4	17,1	15,6
COTE-NORD ET NOUVEAU-QUEBEC							
Nombre d'établissements	N	41	43	44	78,8	78,2	84,6
Nombre d'employés à la production	N	429	410	344	13,8	11,1	11,0
Salaires à la production	000$	7 122	6 814	5 914	8,9	6,9	6,3
Valeur des expéditions manufacturières	000$	43 202	36 001	33 730	9,0	5,9	5,7
Valeur ajoutée manufacturière	000$	16 469	15 886	13 428	11,7	6,5	5,7

SOURCE: Bureau de la statistique du Québec, Statistique des PME manufacturières du Québec, 1987.

Tableau 8.34
Emploi total
Répartition par groupe d'âge
Selon la taille des entreprises
Québec
1984

Age	Total	0-4	5-19	20-49	50-99	100 et +
			Taille des entreprises selon l'emploi			
			Nombre d'emplois			
15-24	285 006	41 651	53 038	38 597	25 791	125 929
25-34	657 355	56 006	88 226	68 746	50 748	393 629
35-44	612 716	45 770	71 413	57 012	45 924	392 597
45-54	393 391	30 529	46 662	38 795	30 449	246 956
55 et +	242 655	19 759	27 766	23 805	18 732	152 593
Total	2 191 123	193 715	287 105	226 955	171 644	1 311 704
			Répartition par groupe d'âge, en pourcentage			
15-24	13,0	21,5	18,5	17,0	15,0	9,6
25-34	30,0	28,9	30,7	30,3	29,6	30,0
35-44	28,0	23,6	24,9	25,1	26,8	29,9
45-54	18,0	15,8	16,3	17,1	17,7	18,8
55 et +	11,1	10,2	9,7	10,5	10,9	11,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
			Répartition par taille, en pourcentage			
15-24	100,0	14,6	18,6	13,5	9,0	44,2
25-34	100,0	8,5	13,4	10,5	7,7	59,9
35-44	100,0	7,5	11,7	9,3	7,5	64,1
45-54	100,0	7,8	11,9	9,9	7,7	62,8
55 et +	100,0	8,1	11,4	9,8	7,7	62,9
Total	100,0	8,8	13,1	10,4	7,8	59,9

Source:
Statistique Canada, Statistiques sur les petites entreprises,
Profil démographique et gains des employés dans les entreprises, en 1984.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.35
Emploi des jeunes (15-24 ans) dans les PME
Répartition par secteur d'activité
Québec
1984

Secteur	Nombre de jeunes dans les PME	Répartition par secteur	Part de l'emploi des jeunes dans le secteur	
			PME	Grandes
		(%)	(%)	(%)
Secteur primaire	3 989	2,5	24,6	5,6
Agriculture, forêt et pêche	3 602	2,3	26,8	14,0
Mines	387	0,2	14,0	5,0
Secteur secondaire	32 306	20,3	14,4	8,8
Industries manufacturières	25 493	16,0	16,5	9,1
Construction	6 813	4,3	9,8	4,2
Secteur tertiaire	120 605	75,9	19,0	10,0
Transport et communications	4 789	3,0	12,5	5,2
Commerce de gros	11 018	6,9	12,5	10,4
Commerce de détail	41 827	26,3	22,7	18,2
Finances	5 353	3,4	11,6	9,8
Services	57 818	36,3	20,7	9,2
Total (1)	159 077	100,0	18,0	9,6

(1) : Le total inclut les emplois non classés.

Source:
Statistique Canada, Statistiques sur les petites entreprises,
Profil démographique et gains des employés dans les entreprises, en 1984.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.36
Emploi total
Répartition par taille d'entreprise
Selon le sexe
Québec
1984

Taille	Nombre d'emplois	Hommes (%)	Femmes (%)
Petites entreprises (0-49)	707 775	64,8	35,2
0- 4	193 715	57,3	42,7
5- 19	287 105	66,6	33,4
20- 49	226 955	69,0	31,0
Moyennes entreprises (50-99)	171 644	67,3	32,7
Total PME	879 419	65,3	34,7
Grandes entreprises (100 et +)	1 311 704	65,1	34,9
Total	2 191 123	65,2	34,8

Source:
Statistique Canada, Statistiques sur les petites entreprises,
Profil démographique et gains des employés dans les entreprises, en 1984.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.37
Emploi des femmes dans les PME
Répartition par secteur d'activité
Québec
1984

Secteur	Nombre de femmes dans les PME	Répartition par secteur	Part de l'emploi des femmes dans le secteur	
			PME	Grandes
		(%)	(%)	(%)
Secteur primaire	2 742	0,9	16,9	5,3
Agriculture, forêt et pêche	2 567	0,8	19,1	6,8
Mines	175	0,1	6,3	5,2
Secteur secondaire	49 881	16,4	22,3	18,6
Industries manufacturières	44 160	14,5	28,7	19,4
Construction	5 721	1,9	8,2	2,6
Secteur tertiaire	249 765	81,8	39,3	42,4
Transport et communications	7 044	2,3	18,3	18,4
Commerce de gros	18 954	6,2	21,6	17,2
Commerce de détail	61 882	20,3	33,6	42,7
Finances	21 852	7,2	47,3	45,0
Services	140 031	45,9	50,2	51,0
Total (1)	305 289	100,0	34,7	34,9

(1) : Le total inclut les emplois non classés.

Source:
Statistique Canada, Statistiques sur les petites entreprises,
Profil démographique et gains des employés dans les entreprises, en 1984.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.38
Revenu total des travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition selon la profession
Québec
1982 à 1985

Profession	1982				1983				1984				1985			
	Nombre	%	Revenu 000 $	%	Nombre	%	Revenu 000 $	%	Nombre	%	Revenu 000 $	%	Nombre	%	Revenu 000 $	%
Fermier	31 579	16,4	385 992	10,9	31 133	16,3	371 771	10,2	31 665	16,3	418 195	10,3	31 292	15,8	450 903	10,3
Pêcheur	2 498	1,3	34 608	1,0	2 290	1,2	33 022	0,9	2 090	1,1	30 130	0,7	2 042	1,0	33 072	0,8
Profession libérale	31 177	16,2	1 398 119	39,5	29 540	15,5	1 396 686	38,1	33 190	17,1	1 624 065	39,9	37 252	18,8	1 844 549	42,1
Vendeur à commission	10 189	5,3	193 125	5,5	9 132	4,8	177 640	4,9	9 251	4,8	193 870	4,8	10 654	5,4	230 341	5,3
Propriétaire d'entreprise	116 660	60,7	1 525 911	43,1	118 804	62,2	1 682 019	45,9	118 297	60,7	1 801 426	44,3	116 666	59,0	1 817 637	41,5
Total	192 083	100,0	3 537 755	100,0	190 899	100,0	3 661 138	100,0	194 493	100,0	4 067 686	100,0	197 886	100,0	4 376 502	100,0

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.39
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition selon la profession
Par région administrative
Québec
1985

Profession	Bas-St-Laurent/ Gaspésie/ Iles-de-la-Mad.	Saguenay/ Lac-St-Jean	Québec	Mauricie/ Bois-Francs	Estrie	Montréal	Outaouais	Abitibi-Témiscamingue	Côte-Nord Nouveau-Québec	Non résidents	Total (1)
Fermier	1 152	1 318	7 844	4 942	1 984	11 098	1 237	811	82	9	30 477
Pêcheur	1 132	20	66	58	...	126	20	40	474	..	1 936
Profession libérale	888	1 067	5 554	1 775	1 331	22 695	1 166	594	270	70	35 410
Vendeur à commission	161	384	1 625	649	379	6 207	373	122	92	..	9 992
Propriétaire d'entreprise	4 538	4 377	18 262	8 889	4 670	61 286	5 559	2 680	1 383	102	111 746
Total	7 871	7 166	33 351	16 313	8 364	101 412	8 355	4 267	2 301	181	189 561
Nombre total de contribuables	125 962	160 750	585 540	242 934	133 075	2 208 394	152 568	83 042	64 077	4 789	3 761 131
Indice d'entrepreneuriat (%) (nombre d'entrepreneurs/ nombre de contribuables)	6,2	4,5	5,7	6,7	6,3	4,6	5,5	5,1	3,6	3,8	5,0

(1) : La différence entre les 189 561 et le total qui est de 197 886 (voir tableau 8.38) provient de l'exclusion des travailleurs dont le lieu de résidence est indéterminé.

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.40
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par tranche de revenus
Selon la profession
Québec
1983 à 1985

Profession	1983						1984						1985					
	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total
	nombre						nombre						nombre					
Fermier	16 182	12 148	2 476	287	40	31 133	14 397	13 709	3 151	369	39	31 665	13 207	13 682	3 950	404	49	31 292
Pêcheur	1 025	986	201	---	---	2 200	906	926	204	---	---	2 090	781	929	268	---	---	2 042
Profession libérale	4 842	6 053	7 226	8 524	2 915	29 560	5 835	6 885	7 289	9 142	4 039	33 190	7 113	7 472	7 695	9 866	5 088	37 252
Vendeur à commission	3 161	3 577	1 865	481	48	9 132	2 743	3 865	2 024	552	67	9 251	3 352	4 133	2 335	722	112	10 654
Propriétaire d'entreprise	55 239	47 296	13 717	2 175	377	118 804	50 174	49 670	15 387	2 566	500	118 297	48 344	49 420	15 468	2 982	472	116 666
Total	80 447	70 060	25 485	11 467	3 380	190 899	74 055	75 055	28 055	12 629	4 645	194 495	72 797	75 636	29 714	13 954	5 721	197 886

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.41
Revenus des travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par tranche de revenu
Selon la profession
Québec
1983 à 1985

Profession	1983						1984						1985					
	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total	moins de 10 000 $	10 000 à 25 000 $	25 000 à 50 000 $	50 000 à 100 000 $	100 000 $ et plus	Total
	000 $						000 $						000 $					
Fermier	85 669	182 107	81 000	18 269	3 719	371 771	78 294	208 055	102 764	23 046	3 268	415 195	71 014	210 948	133 492	28 160	4 225	450 903
Pêcheur	6 383	14 513	6 892	.....	.....	33 022	5 326	13 569	7 037	.....	.....	30 130	5 304	14 171	8 884	.....	.....	33 072
Profession libérale	25 156	103 143	266 284	610 952	391 151	1 396 686	30 420	118 060	266 217	662 184	547 183	1 624 065	18 941	124 764	282 072	714 701	704 093	1 864 549
Vendeur à commission	16 642	59 618	63 998	31 537	4 738	177 640	15 610	63 011	70 105	36 167	8 550	195 870	17 990	67 774	81 301	47 364	15 913	230 341
Propriétaire d'entreprise	286 775	745 004	449 238	141 620	59 382	1 682 019	256 590	787 411	510 635	168 766	78 025	1 801 426	254 105	783 812	516 499	192 655	70 566	1 817 637
Total	420 625	1 104 385	867 412	802 378	458 990	3 661 138	386 240	1 190 106	956 758	890 163	637 006	4 067 686	367 354	1 201 449	1 022 248	982 880	794 797	4 376 502

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGPP, MIC.

Tableau 8.42
Travailleurs autonomes ou à leur compte
Répartition par profession
Selon l'âge et le sexe
Québec
1985

Profession		Âge										Total	
		Hommes					Femmes						
		29 et	30-39	40-59	60 et +	Total	29 et	30-39	40-59	60 et +	Total	Hommes	Femmes
Fermier	nombre	3 710	6 739	13 668	3 944	28 061	454	1 138	1 300	336	3 228	28 061	3 228
	%	13,2	24,0	48,7	14,1	100,0	14,1	35,3	40,3	10,4	100,0	89,7	10,3
Pêcheur	nombre	610	477	656	108	1 851	15	90	71	11	187	1 851	187
	%	33,0	25,8	35,4	5,8	100,0	8,0	48,1	38,0	5,9	100,0	90,8	9,2
Profession libérale	nombre	3 137	10 490	12 385	3 141	29 153	2 005	3 456	2 304	312	8 077	29 153	8 077
	%	10,8	36,0	42,5	10,8	100,0	24,8	42,8	28,5	3,9	100,0	78,3	21,7
Vendeur à commission	nombre	1 480	1 989	3 356	1 210	8 035	534	801	1 101	185	2 621	8 035	2 621
	%	18,4	24,8	41,8	15,1	100,0	20,4	30,6	42,0	7,1	100,0	75,4	24,6
Propriétaire d'entreprise	nombre	10 803	23 467	42 907	10 075	87 252	5 405	9 336	12 259	2 414	29 414	87 252	29 414
	%	12,4	26,9	49,2	11,5	100,0	18,4	31,7	41,7	8,2	100,0	74,8	25,2
Total	nombre	19 740	43 162	72 972	18 478	154 352	8 413	14 821	17 035	3 258	43 527	154 352	43 527
	%	12,8	28,0	47,3	12,0	100,0	19,3	34,1	39,1	7,5	100,0	78,0	22,0

Source:
Ministère du Revenu du Québec, 1987.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Tableau 8.43
Les entreprises coopératives à travers certaines variables
Québec

	Coopératives financières 1986(1)	Coopératives non financières(2)	Total
Nombre de coopératives	1 373	1 937(3)	3 310
Nombre de membres-propriétaires	4 249 239	480 844	4 730 083
Actif total (000 000$)	25 963	1 237	27 200
Ventes ou revenus (000 000$)	2 677	3 283	5 960

(1) Excluant le secteur des assurances, les données statistiques concernant les coopératives financières regroupent les Caisses populaires et d'économie Desjardins (situation au 31 décembre 1986) et les caisses d'établissement.

(2) Ces données statistiques tiennent compte des coopératives qui, au 31 décembre 1985, ont transmis leur rapport annuel soit 982 coopératives. Sont exclues, entre autres, les coopératives nouvellement formées, inopérantes ou en liquidation.

(3) Le nombre de coopératives reflète la situation en juillet 1987.

Sources: Direction des coopératives, MIC
Inspecteur général des institutions financières
La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins
Fédération des caisses d'établissement.

Tableau 8.44
Les coopératives non financières à travers certaines variables
Par type de coopératives
Québec
1985(1)

	Nombre de coopératives	Nombre de membres	Actif total (2) 000$	Ventes 000$
Consommateurs				
Alimentation	113	49 314	49 155	215 549
Habitation	490	13 319	299 770	45 228
Milieu étudiant	39	246 376	5 852	27 171
Funéraires	22	93 721	6 988	3 812
Autres	61	26 643	30 697	57 647
Total	**725**	**429 373**	**392 462**	**349 407**
Producteurs				
Agriculteurs	108	40 221	762 454	2 805 934
Taxis	20	2 229	4 773	5 221
Autres	23	2 597	8 763	20 751
Total	**151**	**45 047**	**775 990**	**2 831 906**
Travailleurs				
Forestiers	25	2 145	53 863	82 582
Autres	59	2 001	14 690	18 901
Total	**84**	**4 146**	**68 553**	**101 483**
Autres	**22**	**2 278**	**739**	**1 199**
GRAND TOTAL	**982**	**480 844**	**1 237 744**	**3 283 995**

(1) Les données statistiques fournies dans ce tableau tiennent compte des coopératives qui, au 31 décembre 1985, ont transmis leur rapport annuel. Sont exclues, entre autres, les coopératives nouvellement formées, inopérantes ou en liquidation.
(2) Ces chiffres ne tiennent pas compte des actifs détenus individuellement par les membres, notamment dans les secteurs de la forêt, du taxi et de l'agriculture.
Source: Direction des coopératives, MIC.

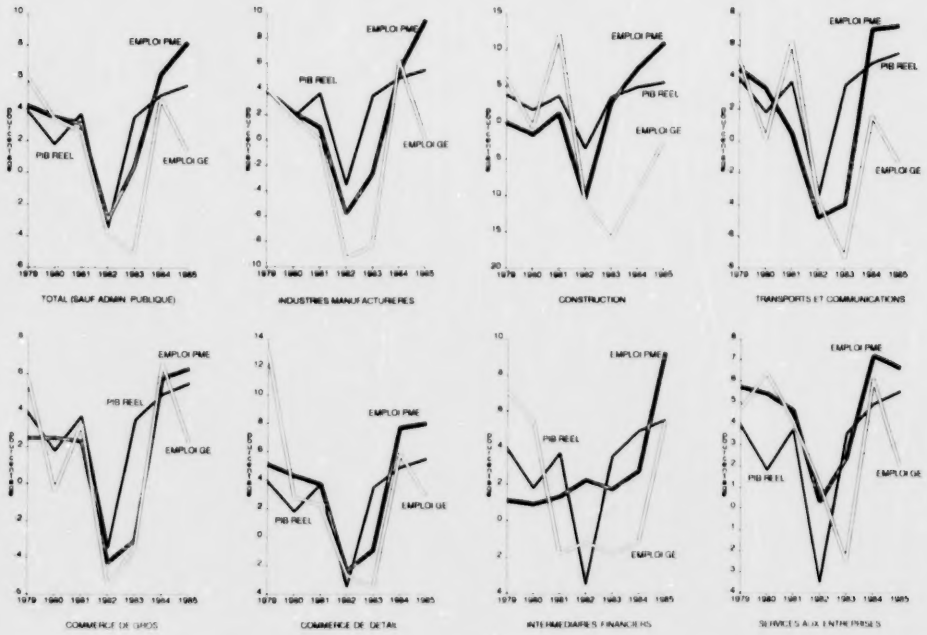
Tableau 8.45
Nombre de coopératives
Répartition par type de coopératives
Selon les régions administratives
Québec
1987(1)

Région	Consommateurs	Producteurs	Travailleurs	Autres	Total non financières		Financières (2)		TOTAL	
	nombre	nombre	nombre	nombre	nombre	%	nombre	%	nombre	%
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/ Iles-de-la-Madeleine	81	12	28	7	128	6,6	91	6,6	219	6,6
Saguenay/Lac-Saint-Jean	85	19	38	2	144	7,5	75	5,5	219	6,6
Québec	325	65	49	8	447	23,1	336	24,5	783	23,7
Mauricie/Bois-Francs	84	18	12	3	117	6,1	156	11,4	273	8,3
Estrie	66	10	16	5	97	5,0	76	5,5	173	5,2
Montréal	644	41	83	21	789	40,7	499	36,3	1 288	39,0
Outaouais	52	8	16	2	78	4,0	49	3,6	127	3,8
Abitibi/Témiscamingue	32	11	33	2	78	4,0	56	4,1	134	4,0
Côte-Nord et Nouveau-Québec	44	4	11	-	59	3,0	35	2,5	94	2,8
TOTAL	1 413	188	286	50	1 937	100,0	1 373	100,0	3 310	100,0

(1) Les données statistiques concernant les coopératives non financières reflètent la situation en juillet 1987; celles concernant les coopératives financières font état de la situation au 31 décembre 1986.
(2) Excluant le secteur des assurances.
Sources: Direction des coopératives, MIC, 1987
Bureau de la statistique du Québec.

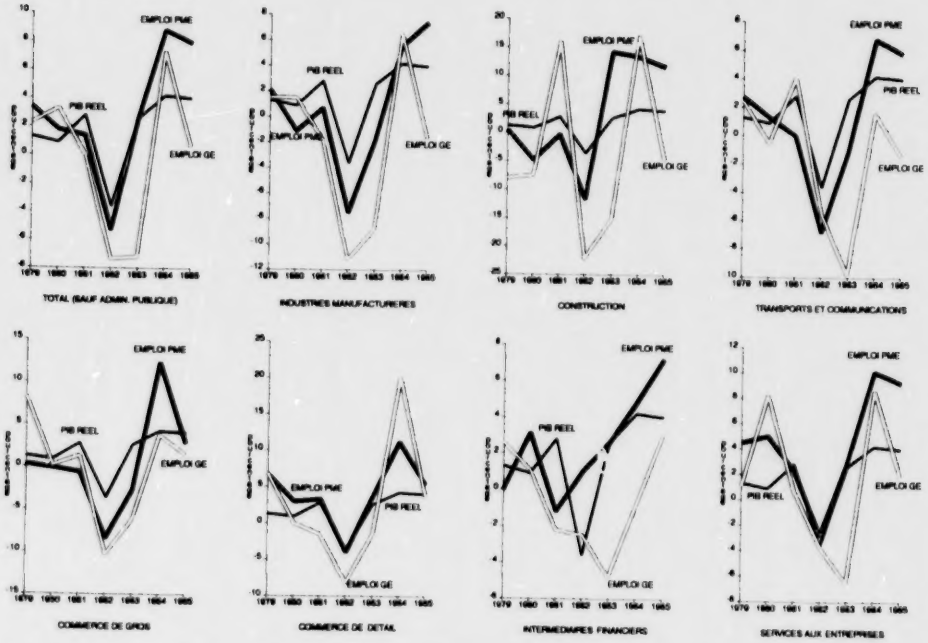
Annexes

ANNEXE 1
TAUX DE CROISSANCE DU PIB REEL ET DE L'EMPLOI
CANADA



Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise et CANSIM (D20031).

ANNEXE 2
TAUX DE CROISSANCE DU PIB REEL ET DE L'EMPLOI
QUEBEC



Source: Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise et CANSIM (D20031).
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Annexe 3
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Canada
1982 et 1983

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE DES ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1982	8 834,7	3 252,3	5 582,4	2 619,8	632,5	1 442,9	4 139,5
Variations (1982-1983)							
A. nouvelles entreprises	207,8	168,4	39,4	151,9	16,5	22,8	16,6
B. fermetures	(210,1)	(147,2)	(62,9)	(128,1)	(19,1)	(36,5)	(26,4)
solde (A - B)	(2,3)	21,2	(23,5)	23,8	(2,6)	(13,7)	(9,8)
C. entreprises en croissance	623,2	438,9	184,3	387,6	51,3	80,6	103,7
D. entreprises en décroissance	(895,2)	(424,8)	(470,4)	(347,3)	(77,5)	(156,0)	(314,4)
solde (C - D)	(272,0)	14,1	(286,1)	40,3	(26,2)	(75,4)	(210,7)
Variations nettes: en nombre	(274,3)	35,3	(309,6)	64,1	(28,8)	(89,1)	(220,5)
en pourcentage	(3,1)	1,1	(5,5)	2,4	(4,6)	(6,2)	(5,3)
1983 (selon la taille en 1982)	8 560,4	3 287,6	5 272,8	2 683,9	603,7	1 353,8	3 919,0
1983 (selon la taille en 1983)	8 560,4	3 265,2	5 295,2	2 650,0	615,2	1 375,6	3 919,6
effectifs reclassés (2)	(0,0)	(22,4)	22,4	(33,9)	11,5	21,8	0,6

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1983 (selon la taille en 1983) moins l'emploi en 1983 (selon la taille en 1982)
Sources:
Statistique Canada, Creation d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

à suivre...

Annexe 3 (suite)
Variations de l'emploi total (1) par taille d'entreprises (000)
Tous secteurs sauf administration publique
Canada
1983 et 1984

	TOTAL	PME	GRANDES	TAILLE DES ENTREPRISES			
				NOMBRE D'EMPLOYES			
		(- de 100)	(100 et +)	1-49	50-99	100-499	500 et +
1983	8 560,4	3 265,2	5 295,2	2 650,0	615,2	1 375,6	3 919,6
Variations (1983-1984)							
A. nouvelles entreprises	240,2	171,1	69,1	153,0	18,1	30,6	38,5
B. fermetures	(231,1)	(147,7)	(83,4)	(130,3)	(17,4)	(43,1)	(40,3)
solde (A - B)	9,1	23,4	(14,3)	22,7	0,7	(12,5)	(1,8)
C. entreprises en croissance	931,6	578,5	353,1	499,0	79,5	146,3	206,8
D. entreprises en décroissance	(488,4)	(286,2)	(202,2)	(245,7)	(40,5)	(77,8)	(124,4)
solde (C - D)	253,3	39,0	68,5	82,4	0,0	0,0	0,0
Variations nettes: en nombre	452,3	315,7	136,6	276,0	39,7	56,0	80,6
en pourcentage	5,3	9,7	2,6	10,4	6,5	4,1	2,1
1984 (selon la taille en 1983)	9 012,7	3 580,9	5 431,8	2 926,0	654,9	1 431,6	4 000,2
1984 (selon la taille en 1984)	9 012,7	3 468,7	5 544,0	2 806,0	662,7	1 469,8	4 074,2
effectifs reclassés (2)	0,0	(112,2)	112,2	(120,0)	7,8	38,2	74,0

(1) L'emploi est calculé en personnes/années.
(2) L'emploi en 1984 (selon la taille en 1984) moins l'emploi en 1984 (selon la taille en 1983)
Sources:
Statistique Canada, Création d'emplois selon la taille de l'entreprise.
Compilation faite par la Direction des études sectorielles, DGRP, MIC.

Annexe 4
Taux de salaire selon la taille des entreprises et par industrie manufacturière
Salaires à la production par heure-homme payée et sur la valeur ajoutée
Pour l'industrie manufacturière
Québec, 1982 et 1984

	Salaires à la production/heure-homme payée		Taux de croissance annuel (1982-84)		Salaires à la production/valeur ajoutée		Taux de croissance annuel (1982-84)	
	PME	Grandes	PME	Grandes	PME	Grandes	PME	Grandes
	$	$	%	%	$	$	%	%
Aliments	8,36	10,55	6,1	5,3	0,34	0,24	1,5	-2,0
Boissons	10,10	13,92	4,4	5,1	0,24	0,22	9,5	4,9
Tabac	7,93	16,87	7,8	11,8	0,24	0,18	-10,6	-2,7
Produits en caoutchouc	x	x	x	x	x	x	x	x
Produits en matière plastique	7,90	9,47	5,5	4,3	0,37	0,28	-2,6	0,0
Cuir et produits connexes	6,58	7,08	4,2	5,3	0,45	0,50	3,5	-1,9
Textiles de première transformation	7,47	9,24	5,1	9,1	0,32	0,39	-5,7	-3,6
Produits textiles	6,70	7,90	2,6	3,9	0,42	0,34	-1,2	1,5
Habillement	6,53	6,92	1,6	5,0	0,49	0,46	1,0	0,0
Bois	7,90	10,24	4,8	10,2	0,43	0,39	-3,3	-8,9
Meubles et articles d'ameublement	7,70	8,47	5,8	5,9	0,42	0,34	-3,4	-6,6
Papier et produits connexes	9,81	14,46	5,9	8,3	0,37	0,35	-3,8	-6,6
Imprimerie, édition et ind. connexes	10,42	15,42	6,1	6,2	0,35	0,20	0,0	-6,7
Première transformation des métaux	9,60	16,67	2,9	7,5	0,39	0,30	-1,3	-15,5
Produits métalliques	9,31	13,09	4,8	7,0	0,42	0,33	0,0	4,9
Machines (sauf électriques)	9,75	11,52	1,7	5,3	0,37	0,30	0,0	-1,6
Matériel de transport	9,24	12,46	2,7	6,2	0,42	0,25	-1,2	-24,6
Produits électriques et électroniques	7,90	12,05	3,7	9,1	0,35	0,31	1,5	7,2
Produits minéraux non métalliques	x	x	x	x	x	x	x	x
Produits raffinés du pétrole et du charbon	12,28	19,25	16,4	12,1	0,14	0,06	-9,3	-32,1
Industrie chimique	9,00	12,43	5,0	6,5	0,21	0,17	0,0	-2,8
Industries manufacturières diverses	x	x	x	x	x	x	x	x
Total toutes industries	8,03	11,96	4,2	6,3	0,39	0,28	0,0	-5,0

x: Données confidentielles
Source : Bureau de la statistique du Québec, Statistiques des PME manufacturières au Québec, édition 1987 (préliminaire). Compilation faite par de la Direction des études sectorielles, DERP, MIC.

Annexe 5

Liste des bureaux et des délégations du Québec

Afrique

Abidjan

Bureau du Québec
a/s de l'Ambassade du Canada
Av. Nogues
B.P. 4104
Abidjan 01
Côte-d'Ivoire
Tél.: 9-011-225-32-20-09
Télex: 983-23593 (Domcan Abidjan)

Amérique du Nord

Edmonton

Bureau du Québec
Highfield Place Building
10010 - 106th St., 10th Floor
Edmonton, Alberta
T5J 3L8
Tél.: (403) 423-6651
Télex: 0374811 (Govt Que Edm)

Moncton

Bureau du Québec
Place l'Assomption
770 Main Street
C.P. 6005
Moncton, Nouveau-Brunswick
E1C 1E7
Tél.: (506) 382-7851
Télex: 0142168 (Gouv Que Mctn)

Ottawa

Bureau du Québec
112, rue Kent, bureau 1201
Place de ville, Tour B
Ottawa, Ontario
K1P 5P2
Tél.: (613) 238-5322
Bélino: (613) 563-9137

Toronto

Bureau du Québec
20 West Queen Street
Suite 1004, Box 13
Toronto, Ontario
M5H 3S3
Tél.: (416) 977-6060
Télex: 06-22071 (Govt Que Tor)
Bélino: (416) 596-1407

Atlanta

Bureau du Québec
Peachtree Center Tower
230, Peachtree Street, N.W.
Suite 1501
Atlanta, Georgia 30303
U.S.A.
Tél.: (404) 581-0488
Télex: 0054-2689 (Gov Que Atl)

Boston

Délégation du Québec
Exchange Place, 19th Floor
53, State Street
Boston, Massachusetts 02109
U.S.A.
Tél.: (617) 723-3366
Télex: 00940-683
Bélino: (617) 723-3659
Modèle: Rapicom 120

Chicago

Délégation du Québec
35, East Walker Drive
Suite 2052
Chicago, Illinois 60601
U.S.A.
Tél.: (312) 726-0681
Télex: 0050-1033 (Que Gov Cgo)

Lafayette

Bureau du Québec
303, West Vermillion Street
Lafayette, Louisiana 70501
U.S.A.
Tél.: (318) 232-8080
Télex.: 0098-9332 (Que Gov Lfy)

Los Angeles

Délégation du Québec
700, South Flower Street
Suite 1520
Los Angeles, Californie 90017
U.S.A.
Tél.: (213) 689-4861
Télex: 0067-7620 (Quela Lsa)

New York

Délégation générale du Québec
Rockefeller Center
17, West 50th Street
New York, New York 10020-2201
U.S.A.
Tél.: (212) 397-0200
Télex: 0012-6405 (Que Govt NYK)
Bélino: 1-212-757-4753

Washington

Bureau du Québec
Service du tourisme
1300, 19th Street N.W.
Suite 220
Washington D.C. 20036
U.S.A.
Tél.: (202) 659-8990
Télex: 0089-2731 (Que WSH)

Amérique latine

Bogota

Bureau du Québec
Service économique
Edificio Profinanzas
Carrera 505 Piso 5
Bogota
Colombie
Tél.: 9 011 57 1 255-6628
255-6531
211-7232
Télex: 42369 (GO GBC CO)

Buenos Aires

Bureau du Québec
Service d'immigration
a/s de l'Ambassade du Canada
Suipacha 1111, Pico 25
1368, Buenos Aires
Argentine
Tél.: 9-011-54-1-319081 (82 A 88)
Télex: 3321383 (Air Canada)

Caracas

Bureau du Québec
Edificio Aba, 4E
Apartado 2730
Caracas 1010A
Venezuela
Tél.: 9-011-582-913831
Télex: 3123491 (Oriveca)

Mexico

Délégation générale du Québec
Avenida Taine 411
Colonia Bosques de Chapultepec
11580 Mexico D.F.
Mexique
Tél.: 1-905-250-2808/1-905-254-4282
Télex: 221-776443 (DelQme)

Adresse postale pour colis

Délégation du Québec
a/s de l'Ambassade du Canada
Calle Shiller 529
Colonia Polanco
11560 Mexico DF Mexique

Port-au-Prince

Bureau du Québec
Service d'immigration
13, rue Banssan, B.P. 2243
Port-au-Prince
Haïti, W.I.
Tél.: 011-509-1-5-3102
Télex: 203 280 (Delgrap)

Asie

Bangkok

Bureau du Québec
Service d'Immigration
a/s de l'Ambassage du Canada
Edifice Boonmitr 12e étage
138, Silom Road, Bangkok 10500
Thaïlande
Tél.: 234-1561 234-1568 poste 71
(via téléphonie internationale)
Télex: 82671 (Domca)

Adresse postale

Bureau du Québec
a/s de l'Ambassade du Canada
Case postale 2090
Bangkok
Thaïlande

Hong Kong

Délégation du Québec
Admiralty Center, Tower 1
Suite 1716
18 Harcourt Road
Hong Kong
Tél.: 9-011-852-5-285071 (numéro général)
5-291126 (service immigration)

Singapour

Bureau du Québec
105 Cecil Street, No 12-02
The Octagon
Singapour 0106
Tél.: 9-011-65-225-1411 (3 lignes)
Télex: Rs 42250 (Quesin)

Tokyo

Délégation du Québec
Kojiomachi Hiraoka Building
5th Floor
1-3 Kojimachi Chiyoda-Ku
Tokyo 102
Japon
Tél.: (03) 239-5137
Dax: (03) 239-5140
Télex: J23842 (Tokebec)

Europe

Bruxelles

Délégation générale du Québec
46, avenue des Arts
1040, Bruxelles
Belgique
Tél.: 9-011-322-512-0036
Télex: 4625276 (Quebru B)

Düsseldorf

Bureau du Québec
Service économique et
Service du Tourisme
Koningsallee 30, D4000
Düsseldorf
RFA
Tél.: 9-011-49-211-32-0816
Télex: 418587659 (Qued D)

Lisbonne

Bureau du Québec
a/s de l'Ambassade du Canada
14-5 Praça Marques de Pombal
Lisbonne Coodex 1298
Portugal
Tél.: 9-011-351-1-54-02-91

Pour les envois de colis dans ce bureau utiliser le formulaire de douanes C2/CP3

Londres

Délégation générale du Québec
59, Pall Mall
London SWIY 5JH
Royaume-Uni
Tél.: 9-011-441-930-8314
Télex: 51-261618 (Quelon g)

Milan

Bureau du Québec
Service économique
Via Piccinni No 2
Milan Piccinni No 2
Italie
Tél.: 9-011-39-2-208-204
Télex: 43-334163 (Quebmi)

Paris

Délégation du Québec
66, rue Pergolèse
Paris 75116
France
Tél.: 9-011-3314-502-1410
Télex: 42 620401 (Delebec Paris)

Rome

Délégation du Québec
Corso Trieste 16
Rome 00198
Italie
Tél.: 9-011-39-6-844-9032
Télex: 43 623068 (Quebroi)

Bureau du Québec
Service d'immigration
a/s de l'Ambassade du Canada
30, Via Zara
Rome 00198
Italie

Stockholm

Bureau du Québec
Rema Kontorshotell Ab
Hantverkargatan 7
Box 22114
S-104 22 Stockholm
Suède
Tél.: 9-011-46-8-520-720
Télex: 17041 (Rema s)

Annexe 6

Numéros de téléphone et adresses utiles

Bureau de recherche industrielle de **l'Université McGill**
Montréal
(514) 392-4963

Bureau de valorisation des applications de la recherche (BVAR)
Université Laval, Québec
(418) 656-5378

Centre canadien des normes (CCN)
Service d'information sur les normes
350, rue Sparks, bureau 1203
Ottawa (Ontario)
K1R 7S8
1-800-267-8220

Centre de développement technologique de l'**École polytechnique**
Montréal
(514) 340-4720

Centre d'innovation industrielle de Montréal (CIIM)
6600, côte des Neiges
Bureau 300
Montréal (QC)
H3S 2A9
(514) 340-4647

Centre des technologies textiles
3000, rue Boullé
Saint-Hyacinthe (QC)
J2S 1H9
(514) 778-1870

Centre de développement des industries de la mode
550, Chabanel Ouest
Montréal (QC)
H2N 2H8
(514) 384-9760

Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

Pour Québec:
Centre de recherche industrielle du Québec
333, rue Franquet
C.P. 9038
Sainte-Foy (QC)
(418) 659-1550

Pour Montréal:
Centre de recherche industrielle du Québec
8475, rue Christophe-Colomb
B.P. 2000, Succursale Youville
Montréal (QC)
H2P 2X1
(514) 383-1550

Centre de recherche en sciences appliquées en alimentation de l'**Université du Québec**
Montréal
(514) 687-5010

Direction générale de la propriété intellectuelle
Consommation et Corporations Canada
Place du Portage 1, 8e étage
50, rue Victoria
Hull (QC)
K1A OC9
(819) 997-1936

Directions régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce:

01. Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/ Iles-de-la-Madeleine
Les Galeries G.P.
92, 2e Rue Ouest
Rimouski (QC)
G5L 8B3
(418) 722-3577

Bureau de New Carlisle
51, rue Notre-Dame
New Carlisle (Qc)
GOC 1ZO
(418) 752-2229

02. Saguenay/Lac-Saint-Jean
Édifice Marguerite-Belley
3950, boul. Harvey, 1er étage
Jonquière (QC)
G7X 8L6
(418) 547-9336

03. Québec
Édifice Bois-Fontaine
930, chemin Sainte-Foy
Bureau 5.60
Québec (QC)
G1S 2L4
(418) 643-8993

Bureau de Beauce
11535, 1re Avenue, bureau 504
Saint-Georges, Beauce (QC)
G5Y 2C7
(418) 228-9537

Bureau de Montmagny
68, rue du Palais-de-Justice
Montmagny (QC)
G5V 1P5
(418) 248-3331

04. Mauricie/Bois-Francs
Édifice Capitanal
100, rue Laviolette, 3e étage
Trois-Rivières (QC)
G9A 5S9
(819) 379-6776

Bureau de Victoriaville
Édifice provincial
62, rue St-Jean-Baptiste
Victoriaville (QC)
G6P 4E3
(819) 752-9781

05. Estrie
740, rue Galt Ouest, bureau 303
Sherbrooke (QC)
J1H 1Z3
(819) 565-0205

06a. Montréal-Laval
770, rue Sherbrooke Ouest
7e étage
Montréal (QC)
H3A 1G1

Bureau de Laval
1435, boul. St-Martin Ouest
Bureau 505
Laval (QC)
H7S 2C6
(514) 668-6535

06b. Laurentides-Lanaudière
Édifice administratif
85, rue De Martigny Ouest
Bureau 3.7
Saint-Jérôme (QC)
J7Y 3R8
(514) 436-6331

06c. Montérégie
Édifice Montval
201, place Charles-Lemoyne
Bureau 104
Longueuil (QC)
J4K 2T5
(514) 651-8011

07. Outaouais
Place du Centre
Édifice Jos-Monferrand
170, rue de l'Hôtel-de-Ville,
6e étage
Hull (QC)
J8X 4C2
(819) 771-6239

08. Abitibi-Témiscamingue
180, boul. Rideau, bureau 220
Noranda (QC)
J9X 1N9
(819) 762-0865

09. Côte-Nord

10. Nouveau-Québec
Centre commercial Laflèche
625, boul. Laflèche
Baie-Comeau (QC)
G5C 1C5
(418) 589-5715

Fondation québécoise d'éducation économique (CIREE)
(514) 282-7700

Industrie Information (CRIQ)
- pour la région de Québec 659-1558
- pour la région de Montréal 383-4240
- ailleurs au Québec 1-800-463-3390

Institut de génie des matériaux (IGM)
75, boul. de Mortagne
Boucherville (QC)
J4B 6Y4

Institut national de recherche scientifique (INRS)
(418) 654-2500

Invention Québec
4101, rue Jarry Est
Montréal (QC)
H1Z 2H4
(514) 728-4561

Programme d'aide à la recherche industrielle (CNRC); information disponible dans les villes suivantes:

- Montréal (514) 283-8231
- Québec (418) 648-3419
- Chicoutimi (418) 545-5512
- Rimouski (418) 722-3155

Service d'information économique
Centre d'entreprises
Faculté d'administration
Université de Sherbrooke
(819) 565-3479

Pour plus de renseignements sur les foires, les expositions et les missions commerciales

Gouvernement du Québec
Ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique
Direction régionale de l'expansion des marchés
770, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (QC)
H3A 1G1
(514) 873-2676

Gouvernement du Canada
Affaires extérieures Canada
Programme de développement des marchés d'exportation
Tour de la Bourse
800, Place Victoria, 37e étage, C.P. 247
Montréal (QC)
H4Z 1E8
(514) 283-6254

Annexe 7

Conférence PME — 28 mai 1987

Sommaire des actes de la conférence

La conférence PME 87 du 28 mai dernier s'inscrit dans le cadre des objectifs que s'était fixés le ministre délégué aux PME, monsieur André Vallerand, à la suite de sa nomination en décembre 1985. Le ministre a d'abord réalisé une vaste tournée de consultation auprès des propriétaires et dirigeants de PME, cette démarche permettant de relever les principaux problèmes auxquels sont confrontés ces derniers. Une deuxième action s'est traduite par la présentation du rapport, "Les PME au Québec: État de la situation", qui a permis de cerner la personnalité numérique des PME et d'apprécier leur apport économique et social. La conférence PME 87 visait à présenter un projet de politique de soutien et de promotion des PME, issu des réflexions amenées par les deux premières démarches du ministre. Elle a permis d'exposer aux représentants des PME les moyens qui pourraient être mis en oeuvre pour réaliser cette politique, de provoquer leurs réactions, d'amener des consensus et d'entraîner une action gouvernementale.

1 — Bienvenue aux participants et présentation du ministre délégué aux PME

Monsieur Claude Beauchamps, président et éditeur du Journal "Les Affaires" agit comme président de la conférence. Après avoir souhaité la bienvenue à tous les participants, celui-ci rappelle les règles de fonctionnement qui guideront les travaux de la journée et cède la parole au ministre délégué aux PME, monsieur André Vallerand.

Monsieur Vallerand remercie, en son nom personnel et au nom du gouvernement, les participants à cette toute première rencontre officielle entre les représentants des PME et le gouvernement. Il rappelle d'abord les objectifs qu'il s'est fixés, suite à sa nomination en décembre 1985. Il souligne ensuite que le document "Les PME au Québec: État de la situation" a permis de classifier, entre autres, les problèmes qui existent dans l'environnement entrepreneurial au Québec, selon deux types de responsabilités, soient celles qui appartiennent à l'entreprise, dont les solutions passent par des initiatives et l'autodiscipline des dirigeants d'entreprise et les autres, qui relèvent plutôt du gouvernement.

Le projet de politique de soutien et de promotion des PME a été conçu dans le but d'aider ces entreprises à solutionner les problèmes qui les assaillent. Pour solutionner les problèmes de responsabilité gouvernementale, le projet de politique prévoit la mise sur pied de moyens destinés à resserrer la gestion documentaire, rationaliser les lois et les règlements touchant l'entreprise et mettre sur pied un

guichet unique d'accès aux services gouvernementaux.

La structure administrative prévue pour réaliser ce mandat doit être légère, flexible, efficace, incitative et non coercitive et ce, sans création de nouveau ministère.

2– Présentation du projet de politique gouvernementale et discussion des thèmes

Le tour de table qui a suivi la présentation du ministre a permis de dégager un consensus chez tous les intervenants sur le principe même d'une politique de soutien aux PME visant à diminuer la réglementation et la paperasserie administrative et permettant une plus grande participation des organismes représentatifs à l'élaboration de toute nouvelle réglementation. Toutefois, plusieurs intervenants ont manifesté leurs réserves quant à l'établissement d'une nouvelle bureaucratie au profit de l'établissement d'une structure plus légère et plus souple. Des consensus ont également été enregistrés sur des points plus précis tels que le manque de données statistiques, la mise sur pied d'un guichet gouvernemental unique s'adressant aux entreprises, tandis que des problèmes particuliers concernant la sous-traitance chez les entreprises de moins de 20 employés et le démarrage de petites entreprises ont été soulevés par quelques participants sans qu'un consensus ait cependant été enregistré.

Premier thème de discussion

La gestion documentaire

Suite au souhait des participants, l'ordre du jour est modifié de façon à discuter en premier lieu des mesures préconisées pour améliorer la gestion documentaire avant d'aborder la question du contrôle de la législation et de la réglementation.

Les propositions du ministre consistaient à assumer la responsabilité de:

- la révision et l'approbation de tous les formulaires, questionnaires et sondages destinés aux PME et l'émission d'un visa de validité d'une durée limitée.

- l'implantation d'une procédure (afin d'éviter la duplication des demandes d'information ainsi que les formules inutiles et complexes), l'uniformisation du vocabulaire et la systématisation des formats.

Les multiples questionnaires et formulaires sont considérés par les participants comme une contrainte importante à l'expansion ou à la création des PME, principalement à cause de leur lourdeur. On dénote donc un consensus de l'assemblée qui considère comme prioritaire la nécessité de réduire la paperasserie gouvernementale et, de préférence, selon une formule incitative où le ministre délégué aux PME serait responsable de

la conscientisation de tous les ministères quant à l'importance d'une meilleure gestion documentaire. Le ministre délégué aux PME serait également chargé d'accélérer l'échange d'information entre les différents ministères et organismes gouvernementaux. C'est donc un rôle de coordination au niveau de la gestion documentaire que les participants attendent du ministre délégué aux PME.

Le consensus dégagé sur les moyens à mettre de l'avant prévoit:

que le ministre délégué aux PME soit investi de la responsabilité

- **d'organiser ou de faire organiser et de coordonner, au sein du gouvernement, des comités intra-ministériels en vue de réviser la documentation de chaque ministère de façon décentralisée. Ces comités pourraient intégrer des gens du milieu de la PME afin que la révision documentaire profite de leurs expériences. La première tâche de ces comités pourrait se traduire par la réalisation d'un inventaire de la documentation s'adressant à l'entreprise.**

- **tenter d'éviter au maximum la duplication en s'assurant que l'information disponible dans un ministère ne soit pas l'objet d'une nouvelle demande d'information par d'autres ministères.**

- **assurer, dans la mesure du possible, une coordination avec le gouvernement fédéral.**

Deuxième thème de discussion

Législation et réglementation

La législation et la réglementation ont été identifiées comme une des causes importantes des difficultés de croissance des PME. Le ministre délégué aux PME a donc manifesté dans son projet de politique la volonté de mettre sur pied des mesures destinées à assouplir la législation et la réglementation. Le ministre spécifie qu'il ne s'agit pas nécessairement de moins légiférer mais de mieux légiférer. Il ne s'agirait donc pas d'aller contre un projet de loi dans sa légitimité mais de s'assurer qu'il s'exprime par une réglementation qui ne soit pas dysfonctionnelle par rapport à l'entreprise. Monsieur Vallerand souligne toutefois qu'il y aura toujours des exceptions, comme par exemple la protection de la langue et de l'environnement. Selon le ministre, cet objectif d'assainissement et de rationalisation de la législation et de la réglementation se ferait en concertation avec ses collègues du conseil des ministres, dans un esprit incitatif, via une structure légère et flexible.

Un consensus est rapidement établi sur ce principe. Les participants soulignent que ces mesures devraient viser toutes les entreprises et non pas seulement les PME. De plus, on insiste sur la nécessité de retenir un processus qui intégrerait les compétences du milieu.

Pour assurer cet assainissement et cet assouplissement de la législation et de la réglementation, le ministre projette de mettre de l'avant cinq moyens dont il assumerait la responsabilité.

1er moyen: La planification de la législation et de la réglementation par la publication d'un agenda semestriel des projets de lois et de règlements touchant les PME.

Le consensus s'établit autour de l'importance et de l'utilité d'un agenda afin que les entreprises puissent évaluer la nécessité d'une intervention de leur part et jugent de la pertinence des moyens mis de l'avant.

Quoique le consensus s'établisse sur la proposition du ministre, les participants soulignent les précisions suivantes:

- **L'agenda ne doit pas comprendre que la législation et la réglementation s'adressant aux PME mais aussi celle touchant l'ensemble des entreprises.**

- **Cet agenda ne doit pas être qu'un simple calendrier parlementaire mais doit comprendre les textes des projets de lois ou de règlements ou du moins une élaboration précise et détaillée des objectifs visés et ce, dans un langage clair et compréhensible.**

- **L'agenda doit inclure les lois et règlements issus des ministères, des organismes gouvernementaux de réglementation et des sociétés d'État.**

Le ministre tentera de faire accepter une procédure semblable par les municipalités.

2ème moyen: L'adoption d'une clause crépusculaire aux lois et règlements édictés dans l'avenir, lois et règlements qui peuvent affecter d'une manière ou d'une autre le développement de la PME.

Un consensus est établi sur ce moyen avec son extension aux lois et règlements qui touchent toutes les entreprises et non seulement les PME. On propose l'adoption d'une loi imposant la clause crépusculaire à toutes les lois et à tous les règlements sauf exception à justifier, et le cas échéant, on devra publier une justification dans la Gazette officielle et permettre aux individus concernés de manifester leurs points de vue.

3ème moyen: s'assurer que tous les ministères et organismes réalisent une étude d'impact économique des projets de lois et de règlements présentés au Conseil des ministres.

Un consensus s'établit autour de la requête présentée au ministre délégué aux PME de parrainer devant l'Assemblée nationale un projet de loi exigeant des ministres, présidents d'organismes gouvernementaux et présidents de sociétés d'État qu'ils soient responsables de la réalisation et

de la publication d'une étude d'impact direct et indirect (impact pour l'entreprise) pour chaque projet de loi ou de règlement qu'ils désirent faire adopter touchant les entreprises.

4ème moyen: s'assurer que les projets de règlements touchant les PME respectent bien l'esprit des lois en vertu desquelles ils sont présentés. Selon le ministre, il existe une dichotomie entre le processus législatif et le processus réglementaire ce qui a amené la surcharge de la facture législative et réglementaire. Les participants s'entendent sur l'importance de voir à harmoniser parfaitement la réglementation à la législation et ce, non seulement pour les PME, mais pour les entreprises de toutes tailles.

Le consensus s'établit donc autour du moyen proposé tel que formulé ci-haut et présenté dans le projet de politique.

5ème moyen: Établir un calendrier de révision des lois et règlements existants touchant les PME.

Sur une base d'un élargissement de la proposition à toute entreprise, un consensus se dégage sur l'adoption de la proposition telle que formulée.

Le ministre précise que la norme qui guidera cette action sera la législation et la réglementation dont l'incidence est la plus grande sur l'entreprise. L'efficacité de cette mesure dépendra de la structure mise en place pour remplir cette tâche. Son action sera cependant incitative et visera à sensibiliser chaque ministre aux conséquences négatives d'une loi ou d'un règlement sur l'entreprise.

Troisième thème de discussion:

<u>L'information</u>

Dans l'optique d'améliorer l'échange d'information entre les dirigeants de petites et moyennes entreprises et le gouvernement, le ministre délégué aux PME propose:

- la mise sur pied d'un guichet unique d'information servant d'interlocuteur entre les dirigeants de PME et le gouvernement;
- la constitution d'une banque de données sur les PME québécoises;
- la publication d'un rapport annuel.

1er moyen: Guichet unique

Le point central de cette proposition, le guichet unique, véhiculera l'information dans les deux sens, soit la transmission vers les PME de l'information relative aux divers programmes gouvernementaux ainsi que l'explication des lois et règlements existants tandis que le ministre délégué aux PME servira d'interlocuteur privilégié des PME auprès de l'ensemble du gouvernement.

Après un premier tour de table, le ministre spécifie que le principe d'un

guichet unique doit être compris comme étant un centre d'aiguillonnage construit à partir d'une responsabilité incombant au ministre délégué aux PME mais ce, de concert avec tous les autres ministères.

Un premier consensus se traduit par l'expression de la proposition selon laquelle le ministre délégué aux PME serait responsable de la mise sur pied d'un guichet unique d'information servant d'interlocuteur entre les dirigeants de PME et le gouvernement en utilisant les structures existantes tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'appareil gouvernemental. Le ministre délégué aux PME pourrait également, dans une étape de consultation ultérieure auprès des intervenants concernés, proposer une mécanique concrète permettant d'opérationaliser cette notion de guichet unique.

2ème moyen: Banque de données

Un second consensus s'établit autour de la constitution d'une banque de données sur les PME québécoises à partir aussi bien de questionnaires et de formulaires existants que de nouvelles données colligées à cet effet. Cette mesure est jugée essentielle par l'ensemble des participants, elle facilitera la formulation de toute politique visant les PME.

3ème moyen: Rapport annuel

Un consensus est également établi quant à la pertinence de la publication d'un rapport annuel de nature prospective comportant, entre autres, une annexe présentant le bilan de l'action du ministre délégué aux PME en matière de gestion documentaire et de rationalisation de la législation et de la réglementation.

Quatrième thème de discussion:

La promotion des intérêts des PME

Dernier point à l'ordre du jour, les discussions ont porté essentiellement sur le rôle de promoteur que pourrait assumer le ministre délégué aux PME ainsi que sur les thèmes pouvant éventuellement constituer les priorités de cette fonction.

Suite à la consultation réalisée par le ministre et aux recherches effectuées lors de la rédaction du rapport "Les PME au Québec: État de la situation", six thèmes de discussions ont été proposés à l'assemblée; ce sont: les outils et l'aide à la prospection des marchés extérieurs, les transferts technologiques, la gestion participative, la disponibilité de la main-d'oeuvre spécialisée, la santé et sécurité du travail ainsi que les incubateurs d'entreprises.

Avant que ne débutent les délibérations de l'assemblée, monsieur Vallerand a tenu à effectuer une mise au point ainsi qu'à préciser le rôle qu'un ministre délégué aux PME pouvait éventuellement jouer à ce niveau. La fonction de promotion comporte essentiellement un rôle de coordonnateur où, de concert avec un autre ministre, le ministre

délégué aux PME examinerait les moyens d'adapter l'aide gouvernementale à la taille des PME. L'action du ministre se situerait essentiellement au niveau de la consultation et de la représentation des intérêts des PME, sans pour autant s'insérer dans les champs d'action des autres ministères.

À titre d'exemple, le ministre a cité le cas du commerce extérieur. Ainsi, lorsque le ministre délégué aux PME parle des marchés extérieurs, il ne veut pas se substituer à la compétence de son collègue du Commerce extérieur mais veut simplement souligner le fait que 5% des exportations québécoises sont effectuées par des PME. Les délibérations de l'assemblée ont permis de dégager le consensus suivant:

Que le ministre délégué aux PME se fasse le promoteur autant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'appareil gouvernemental des intérêts des PME. Quant aux priorités à accorder, le ministre s'inspirera des indications d'orientations qui lui ont été proposées lors des discussions.

Sans qu'il y ait eu de véritable consensus sur les priorités, les thèmes suivants ont été abordés lors du forum:

- **Les transferts technologiques:** la question du transfert technologique a fait l'objet d'un intérêt particulier de la part des participants. Les nouvelles incitations fiscales visant, entre autres, une collaboration accrue entre les universités et les entreprises avaient été bien reçues tandis que des mesures incitatives au démarrage de très petites entreprises étaient suggérées afin de favoriser le développement de nouveaux produits (cf. études américaines).

- **Les marchés extérieurs:** ce thème a également reçu l'assentiment de plusieurs intervenants et certaines avenues d'action ont été suggérées telles qu'une meilleure connaissance de la conjoncture étrangère, une promotion accrue des produits québécois à l'étranger, une amélioration des moyens de faire connaître les procédures d'exportation, un encouragement à la participation aux foires internationales, un encadrement politique lors de négociations avec d'autres pays et une vulgarisation accrue des réglementations touchant l'exportation. Le libre-échange préoccupe grandement les PME québécoises et ce dossier devrait être suivi avec attention.

- **La gestion participative**: quoique les dirigeants de PME ne soient pas tous favorables à cette forme de gestion, ce thème mériterait également une attention particulière au titre notamment de certaines mesures incitatives à développer.

- **La main-d'oeuvre spécialisée**: ce sujet préoccupe les PME et les intervenants ont souligné qu'une formation pertinente et orientée vers les besoins des PME dégagerait celles-ci d'une fonction qui ne devrait normalement pas leur incomber.

Les thèmes suivants ont également été abordés par les participants:

- **santé et sécurité au travail et l'ensemble des lois du travail;**
- **incubateurs d'entreprises;**
- **mesures incitatives à la création de nouvelles entreprises;**
- **financement d'entreprises pour les projets inférieurs à 100 000 $;**
- **fiscalité.**

3 – Mot de clôture du ministre

En conclusion, le ministre délégué aux PME a passé en revue les consensus dégagés et énumérés plus haut.

Autres références bibliographiques

BANQUE ROYALE, L'achat d'une franchise: guide pour les dirigeants de petites et moyennes entreprises, 1987, 16 p. (Collection "Vos affaires")

CARON, L., GAUTHIER, J. et LEBLANC, P., Répertoire des franchiseurs (Québec) 86, Institut national sur le franchisage, Montréal, 1986, 178 p.

CENTRE D'ÉTUDES EN ADMINISTRATION INTERNATIONALE, Problèmes juridiques de transfert de technologie, École des hautes études commerciales, Montréal 1979, 491 p.

COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTRÉAL, Vers une stratégie pour le développement des sociétés de haute technologie sur le territoire de la Communauté urbaine de Montréal, Montréal, 1984, 37 p.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, Innovation, emplois, adaptations: rapport de recherche, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1987, 216 p.

CONSULTASIA, Guide des transferts technologiques en République populaire de Chine, Montréal, 1984, 44 p.

DURANCEAU, J., Ébauche de politiques et procédures sur le transfert technologique des résultats de travaux de R-D de l'Université Laval, 1979.

DUSCLAUD, M. et SOUBEYROL, J., Enjeux technologiques et relations internationales, Paris, Economica, 1986, 423 p.

ECONOSULT INC., Étude sur les accords de transfert technologique: rapport final, Sainte-Foy, Centre de recherche industrielle du Québec, 1981.

ENROS, P.C. et FARLEY, M.R., Les services universitaires de valorisation industrielle de la recherche, Conseil des sciences du Canada, 1986, 77 p.

GAGNON, J.H., Développer votre entreprise par le franchisage, Agence d'Arc inc. (Les éditions), 1984, 220 p.

--------, Comment acheter une franchise: guide du futur franchisé, Agence d'Arc inc. (Les éditions), 1984, 152 p.

HORWITCH, M., "Les nouvelles stratégies technologiques des entreprises", Revue française de gestion, mars-avril-mai 1986, pp. 157-174.

HOSTE, Y., Gestion de l'information en milieu industriel: vision d'aujourd'hui, réalité de demain, DMR et Associés ltée pour le compte du MEIR, décembre 1985, 73 p.

JULIEN, P.A., "L'impact des nouvelles technologies sur l'économie québécoise", Interface, novembre-décembre 1986, pp. 10-18.

JULIEN, P.A. et HÉBERT, L., Le rythme de pénétration des nouvelles technologies dans les PME manufacturières québécoises, Université du Québec à Trois-Rivières, septembre 1985, 25 p.

LEFEBVRE, L.A., LEFEBVRE, E. et DUCHARME, J., L'introduction et l'utilisation de l'informatique dans les petites entreprises: étude des perspectives et des attentes de leurs dirigeants, ministère des Communications du Canada, février 1987, 92 p.

MINISTÈRE DU COMMERCE EXTERIEUR, Accords industriels, gouvernement du Québec, 1985, 41 p.

MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE, La fourniture ou l'acquisition de technologie: un guide à l'intention du milieu canadien des affaires pour la structuration et la négociation des accords de transfert de technologie, Ottawa, 1986, 76 p.

NICAISE, J.-P., "Franchises: comment dénicher une bonne affaire", Le Magazine Affaires +, avril 1987, pp. 24-44.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE (OCDE), Le transfert de technologie aux petites industries, Paris, 1974, 256 p.

--------, Enjeux des transferts de technologie Nord/Sud, Paris, 1981, 127 p.

OZAWA, T., International Transfer of Technology by Japan's Small and Medium Enterprises in Developing Countries, UNCTAD Secretariat, Genève, 1985, 82 p.

PERRIN, J., Les transferts de technologie, Paris, La Découverte/Maspéro, 1983, 117 p.

SEURAT, S., Réalités du transfert de technologie, 2e édition, New York, Masson, 1978, 239 p.

----------"Franchising and Small Business", Financial Times, June 1, 1987, pp. A1-A16.

----------The Promotion of the Relationship Between Research and Industry in Mechanical Production, Toronto, Pergamon Press, 1970, 59 p.

----------"Report on Small Business and Franchising", The Globe and Mail, May 29, 1987, pp. C1-C12.